

ISSN 2074-5362 (print)
ISSN 2522-9702 (online)
DOI 10.32342/2074-5362-2020-2-29



УНІВЕРСИТЕТ імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ВЕКТОР ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

EUROPEAN VECTOR OF ECONOMIC DEVELOPMENT

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

Виходить 2 рази на рік
Заснований у жовтні 2005 р.

№ 2 (29) 2020

Дніпро
2020

РЕДАКЦІЙНА РАДА

Голова редакційної ради – Б.І. Холод,
доктор економічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).

Заступник голови редакційної ради – А.О. Задоя,
доктор економічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).

Члени редакційної ради

С.Б. Вакарчук, доктор фізико-математичних наук,
професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).
В.А. Павлова, доктор економічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).
А.А. Степанова, доктор філологічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).
О.Б. Тарнопольський, доктор педагогічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

Головний редактор – Б.І. Холод,
доктор економічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).

Заступник головного редактора – А.О. Задоя,
доктор економічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).

Відповідальний секретар – Л.В. Пилипчук
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).

Члени редколегії

Т.М. Болгар, доктор економічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).
Л.А. Величко, кандидат наук з державного управління,
доцент (Дніпровський національний університет
імені Олеся Гончара).
Л.О. Корчевська, доктор економічних наук, доцент
(Херсон).
Г.О. Крамаренко, доктор економічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).
С.В. Кузьмін, доктор економічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).
О.О. Меліх, доктор економічних наук, доцент,
Одеська національна академія харчових технологій.
Г.Я. Митрофанова, доктор економічних наук, доцент
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).
В.С. Момот, доктор економічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).
В.А. Павлова, доктор економічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).
І.В. Тараненко, доктор економічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).
В.А. Ткаченко, доктор економічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).
С.Б. Холод, доктор економічних наук, доцент
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).

EDITORIAL COUNCIL

Head of Editorial Council – Borys Kholod,
Doctor of Economics, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).

Deputy Head of Editorial Council – Anatolii Zadoia,
Doctor of Economics, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).

Members of Editorial Council

Sergiy Vakarchuk, Doctor of Physical and Mathematical
Sciences, Full Professor (Alfred Nobel University, Dnipro).
Valentyna Pavlova, Doctor of Economics, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).
Anna Stepanova, Doctor of Philology, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).
Oleg Tarnopolsky, Doctor of Pedagogy, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).

EDITORIAL BOARD

Chief Editor – Borys Kholod,
Doctor of Economics, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).

Deputy Chief Editor – Anatolii Zadoia,
Doctor of Economics, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).

Executive Assistant – Liudmyla Pylypchak
(Alfred Nobel University, Dnipro).

Editorial Board Members

Tetiana Bolgar, Doctor of Economics, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).
Liudmyla Velychko, Ph.D. in Public Administration,
Associate Professor (Oles Honchar Dnipro National
University).
Liliia Korchevska, Doctor of Economics, Associate
Professor (Kherson).
Galyna Kramarenko, Doctor of Economics, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).
Sergiy Kuzminov, Doctor of Economics, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).
Olena Melikh, Doctor of Science,
Associate Professor, Odesa.
Ganna Mytrofanova, Doctor of Economics, Associate
Professor (Alfred Nobel University, Dnipro).
Volodymyr Momot, Doctor of Economics, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).
Valentyna Pavlova, Doctor of Economics, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).
Iryna Taranenko, Doctor of Economics, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).
Volodymyr Tkachenko, Doctor of Economics,
Full Professor (Alfred Nobel University, Dnipro).
Sergiy Kholod, Doctor of Economics, Associate Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).

МІЖНАРОДНА РЕДАКЦІЙНА РАДА

К. Грібінча, PhD, доцент
(Республіка Молдова).
Л.М. Сембієва, доктор економічних наук, професор
(Республіка Казахстан).
Б. Сова, PhD (Республіка Польща).
Інджерд Сінх Содхі, доктор, професор
(Індія).
З. Чекеєвак, доктор, професор (Республіка Сербія).
Б. Шлюсарчик, доктор економічних наук, професор
(Республіка Польща).

INTERNATIONAL EDITORIAL COUNCIL

Corina Gribincea, PhD, Associate Professor
(Republic of Moldova).
Liazzat Sembiyeva, Doctor of Economics, Full Professor
(Kazakhstan).
Bożena Sowa, PhD (Poland).
Inderjeet Singh Sodhi, Doctor, Professor
(India).
Zoran Cekerevac, Doctor, Professor (Republic of Serbia).
Bogusław Ślusarczyk, Doctor of Economics, Full Professor
(Poland).

*Затверджено до друку за рекомендацією вченої ради
Університету імені Альфреда Нобеля
(протокол № 6 від 30 листопада 2020 р.).
Свідчення про державну реєстрацію
КВ № 22575-12475 ПР від 15.02.2017 р.*

*Журнал «Європейський вектор економічного
розвитку» затверджено у Переліку наукових фахових
видань за категорією «Б»
рішенням Атестаційної колегії Міністерства освіти
і науки України (наказ № 886 від 2 липня 2020 р.).*

Програмні цілі – висвітлення результатів новітніх досліджень та актуальних досягнень у галузі економічної науки і підприємництва на шляху реалізації європейського вибору України. Для економістів, вчених, студентів та аспірантів, усіх тих, хто цікавиться сучасними напрямками розвитку європейської економіки. Статті публікуються українською, російською, англійською і польською мовами.

Журнал «Європейський вектор економічного розвитку» зареєстровано у міжнародних наукометричних базах і директоріях Ulrich's Periodicals Directory, Directory of Open Access Journals (DOAJ), Index Copernicus, індексується в Google Scholar та інформаційно-аналітичній системі Національної бібліотеки України імені Вернадського.

Редактор *Л.В. Пилипчук*

Комп'ютерна верстка *А.Ю. Такій*

Редакція не обов'язково поділяє точку зору автора і не відповідає за фактичні або статистичні помилки, яких він припустився.

Усі права застережені. Повний або частковий передрук і переклади дозволено лише за згодою авторів і редакції. При передрукуванні посилання на **«Європейський вектор економічного розвитку»** обов'язкове.

Підписано до друку 3.12.2020. Формат 70×90/16.
Ум. друк. арк. 8,77. Тираж 300 пр. Зам. № .

Адреса редакції та видавця:
49000, м. Дніпро,
вул. Січеславська Набережна, 18.
ВНЗ «Університет
імені Альфреда Нобеля»
Тел./факс (056) 720-71-54.
e-mail: rio@duan.edu.ua

Віддруковано
у ТОВ «Роял Принт».
49052, м. Дніпро,
вул. В. Ларіонова, 145.
Тел. (056) 794-61-05, 04
Свідчення ДК № 4765
від 04.09.2014 р.

ЗМІСТ

<i>Brągiel E., Górka V., Ślusarczyk B., Dykiel M.</i>	The reasons for the collapse of enterprises in Poland DOI: 10.32342/2074-5362-2020-2-29-1..... 6
<i>Gribincea C., Kessei S.Kh.</i>	Analysis of integration and disintegration in the digital age DOI: 10.32342/2074-5362-2020-2-29-2..... 15
<i>Задоя А.О.</i>	Міжнародна інвестиційна позиція країни та рівень її розвитку: взаємозв'язок показників DOI: 10.32342/2074-5362-2020-2-29-3..... 30
<i>Копил О.В.</i>	Методика оцінки інвестиційної привабливості країни для розвитку сфери культури DOI: 10.32342/2074-5362-2020-2-29-4..... 40
<i>Кузьмінов С.В., Лимонова Е.М.</i>	Використання цінової еластичності попиту для визначення обсягу ринку в антимонопольному законодавстві DOI: 10.32342/2074-5362-2020-2-29-5..... 52
<i>Павлова В.А., Лохман Н.В.</i>	Інноваційно орієнтоване туристичне підприємство: концептуальна модель та місце в інноваційному просторі DOI: 10.32342/2074-5362-2020-2-29-6..... 62
<i>Pudło P., Skuzi W.</i>	The role of raw materials for geopolitical competition DOI: 10.32342/2074-5362-2020-2-29-7..... 73
<i>Пушкар О.І., Ковальський В.С., Кравченко Н.В.</i>	Ризики у логістичній діяльності та проблеми їх зменшення в сучасних умовах господарювання DOI: 10.32342/2074-5362-2020-2-29-8..... 85
<i>Швець В.Я.</i>	Фінансова стійкість пенсійного забезпечення під час пандемії Ковід-19 DOI: 10.32342/2074-5362-2020-2-29-9..... 94
<i>Яременко С.С., Тараненко І.В., Язикова О.М.</i>	Стратегічні пріоритети мобільного оператора «Vodafone» на телекомунікаційному ринку України DOI: 10.32342/2074-5362-2020-2-29-10..... 104

CONTENTS

<i>Brągiel E., Górka V., Ślusarczyk B., Dykiel M.</i>	The reasons for the collapse of enterprises in Poland DOI: 10.32342/2074-5362-2020-2-29-1..... 6
<i>Gribincea C., Kessei S.Kh.</i>	Analysis of integration and disintegration in the digital age DOI: 10.32342/2074-5362-2020-2-29-2..... 15
<i>Zadoia A.</i>	International investment position of the country and the level of its development: relationship between indicators DOI: 10.32342/2074-5362-2020-2-29-3..... 30
<i>Kopyl O.</i>	Methodology for assessing the investment attractiveness of the country for the development of the sphere of culture DOI: 10.32342/2074-5362-2020-2-29-4..... 40
<i>Kuzminov S., Limonova E.</i>	Use of price elasticity of demand for determination of market volume in antimonopoly legislation DOI: 10.32342/2074-5362-2020-2-29-5..... 52
<i>Pavlova V., Lokhman N.</i>	Innovation-oriented tourist enterprise: conceptual model and place in innovation space DOI: 10.32342/2074-5362-2020-2-29-6..... 62
<i>Pudło P., Skuza W.</i>	The role of raw materials for geopolitical competition DOI: 10.32342/2074-5362-2020-2-29-7..... 73
<i>Puskar O., Kovalskyi V., Kravchenko N.</i>	Risk in logistics activities and problems of their reduction in modern business conditions DOI: 10.32342/2074-5362-2020-2-29-8..... 85
<i>Shvets V.</i>	Financial sustainability of pension provision during the covid-19 pandemic DOI: 10.32342/2074-5362-2020-2-29-9..... 94
<i>Yaremenko S., Taranenko I., Yazykova O.</i>	Strategic priorities of the mobile operator «Vodafone» in the telecommunication market of Ukraine DOI: 10.32342/2074-5362-2020-2-29-10..... 104

УДК 339.9(438)

DOI: 10.32342/2074-5362-2020-2-29-1

ELŻBIETA BRĄGIEL, B.Sc.

Carpathian State College in Krosno (Poland)

MALGORZATA GÓRKA, PhD

Carpathian State College in Krosno (Poland)

BOGUSŁAW ŚLUSARCZYK, PhD, Prof.

*Carpathian State College in Krosno
University of Rzeszów (Poland)*

MAGDALENA DYKIEL, PhD

Carpathian State College in Krosno (Poland)

THE REASONS FOR THE COLLAPSE OF ENTERPRISES IN POLAND

Businesses operating in a market economy cannot guarantee the continuity of their operations. In economic realities, in addition to developing companies that work well, there are also companies that go bankrupt.

The article aims to analyze the situation and indicate the reasons for the collapse of enterprises in Poland. To do this, an analysis of the number of newly created and liquidated enterprises was conducted on the basis of data from the Central Statistical Office and a synthesis of the causes of their collapse based on a review of the literature.

The division of reasons for bankruptcy of companies into microeconomic reasons (endogenous, internal) and macroeconomic reasons (exogenous, external) is the most common. Microeconomic reasons lie in the enterprise - that is in its organizational structure, in the management system and in the economic information system. Macroeconomic causes of bankruptcy are defined as factors that are outside the sphere of direct influence of the enterprise. However, they have a great influence on the functioning of the economic entity, because they are directly or indirectly in its environment.

External (exogenous) and internal (endogenous) causes of enterprise collapse differ in the ability to anticipate and prevent them, as well as the intensity of their consequences. It is difficult to unambiguously relate them to specific sectors, the size of the enterprise or place of business.

Internal causes have a significant impact on businesses, but they are easier to identify, control and correct. External causes (although the force of influence is similar to internal ones) are much more difficult to predict, and their consequences are very severe.

The paper presents a generalized list of endogenous and exogenous factors that cause bankruptcies.

Key words: *reasons for the collapse, bankruptcy, enterprises.*

Підприємства, що працюють в умовах ринкової економіки, не можуть гарантувати безперервність свого функціонування. В економічних реаліях, окрім компаній, що розвиваються, які добре працюють, є також компанії, які банкрутують.

Стаття має за мету проаналізувати стан та вказати причини краху підприємств у Польщі. Для цього було проведено аналіз кількості новостворених та ліквідованих підприємств на основі даних Центрального статистичного управління та синтезу причин їх краху на основі огляду літератури.

Поділ причин щодо банкрутства компаній на мікроекономічні причини (ендогенні, внутрішні) та макроекономічні причини (екзогенні, зовнішні) є найбільш частим. Мікроекономічні причини криються в підприємстві, тобто в його організаційній структурі, в системі управління та в економічній інформаційній системі. Макроекономічні причини банкрутства підприємств визначаються як такі фактори, що перебувають поза сферою безпосереднього впливу підприємства. Однак вони мають великий вплив на функціонування економічного суб'єкта, оскільки вони прямо чи опосередковано перебувають у його середовищі.

Зовнішні (екзогенні) та внутрішні (ендогенні) причини краху підприємств відрізняються здатністю їх передбачати та запобігати їм, а також інтенсивністю їх наслідків. Важко однозначно віднести їх до конкретних секторів, розміру підприємства або місця ведення бізнесу.

Внутрішні причини мають значний вплив на підприємства, але їх легше виявити, контролювати та виправляти. Зовнішні причини (хоча сила впливу схожа на внутрішні) передбачити набагато складніше, а їх наслідки дуже важкі.

У статті наведено узагальнений перелік ендогенних та екзогенних факторів, які спричиняють банкрутства підприємств.

Ключові слова: *причини краху, банкрутство, підприємства.*

Introduction

Each year thousands of new enterprises are registered in Poland. On the other hand, thousands of companies end their business activity. There are many reasons for this state of affairs. There are different groups of reasons in each enterprise and they may contribute to the collapse of a certain enterprise in a different extent.

Enterprises operating in the conditions of the market economy cannot guarantee the continuity of their functioning. In the economic realities apart from emerging companies that do well, there are also companies that collapse. In practice the phenomenon of bankruptcy is nothing unusual, and in periods of recession and various crises that favor the insolvency of enterprises, it is even more visible (Kucińska 2013).

When things go wrong, possibilities to improve the situation are exhausted or there is no knowledge of how to improve the situation, many companies close their activity. Some of them that delay these decisions finally go bankrupt or declare bankruptcy.

From the economic point of view, a bankrupt is an enterprise, which (in the long run) is not able to pay its liabilities on time and the value of its assets is not enough to cover them (Boratyńska 2009). On the other hand, the bankruptcy means a situation connected with the state of insolvency of an economic entity, confirmed by a legally valid court judgment (Czajka 1999). Therefore, not every bankruptcy must mean the bankruptcy from a legal point of view. Bankruptcy can also be defined as the condition of an enterprise, which causes that it is not able to continue its business activity on its own in such a way to restore its ability to compete on the market without external assistance (Prusak 2011).

The article attempts to analyze the status and indicate the reasons for the collapse of enterprises in Poland. For this purpose, an analysis of the number of newly established and liquidated enterprises was carried out – on the basis of the Central Statistical Office's data and syntheses of the reasons of their collapse based on a literature review.

The number of newly established and liquidated enterprises in Poland

In the period from 2008 to 2019, the number of newly established enterprises showed an upward trend (Fig. 1). In 2008, 318 thousand new enterprises were established, and in 2019 – 61 thousand more. In the examined period, the number of newly established enterprises was higher than the liquidated ones - with the exception of 2009 (8 thousand more liquidated enterprises) and 2011 (38 thousand more liquidated enterprises) (Tabl. 1).

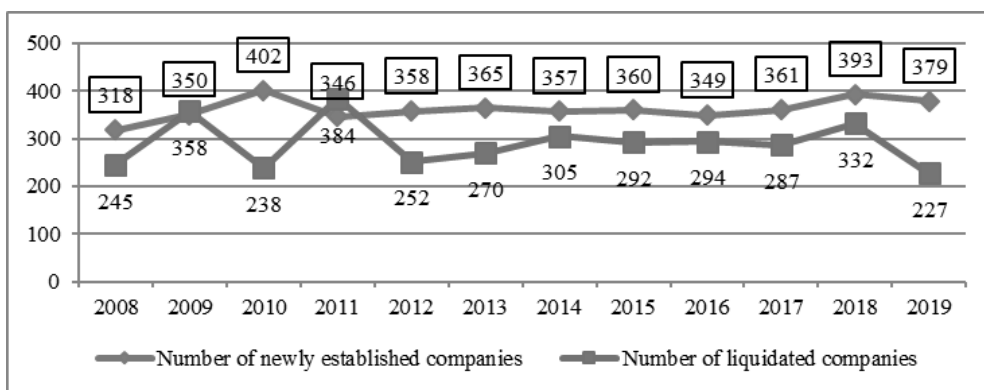


Fig. 1. The number of newly established and liquidated enterprises in Poland in the period from 2008 to 2019 (in thousands)

Source: Report on the condition of the sector of small and medium-sized enterprises in Poland 2020, PAED, Warsaw, 2020.

The number of liquidated enterprises shows large fluctuations from year to year in the period from 2008 to 2012. From 2012, the changes in the number of liquidated enterprises were much smaller. In 2019, only 227 thousand enterprises were liquidated – with a large number of newly established ones (379 thousand). The largest difference in the number of newly established enterprises to liquidated ones occurred in 2010 (by 164 thousand) – i.e. almost 69% and in 2019 (by 152 thousand) – i.e. 67%.

Among newly established enterprises, the largest number of companies was created in the following economic sectors: Construction, Trade – repair of motor vehicles, as well as professional, scientific and technical activity. Simultaneously, the same sectors are characterized by the largest number of entities removed from the register (Non-financial enterprises ... CSO 2019, Report ... PAED 2020).

Table 1

**The number of newly established and liquidated enterprises
in Poland in the years from 2008 to 2019 (in thousands)**

Years	Number of newly established companies	Number of liquidated companies	The difference (newly established to liquidated enterprises)	Index of newly established to liquidated enterprises [%]
2008	318	245	73	29,8
2009	350	358	-8	-2,2
2010	402	238	164	68,9
2011	346	384	-38	-9,9
2012	358	252	106	42,1
2013	365	270	95	35,2
2014	357	305	52	17,0
2015	360	292	68	23,3
2016	349	294	55	18,7
2017	361	287	74	25,8
2018	393	332	61	18,4
2019	379	227	152	67,0
Sum	4338	3484	854	24,5

Source: own study – based on the publication of the Central Statistical Office, Structural changes in groups of national economy entities in the REGON register for the years 2009-2020, Report on the condition of the sector of small and medium-sized enterprises in Poland 2020, PAED, Warsaw, 2020.

Classification of the reasons for the collapse of enterprises

In the literature, the division of reasons regarding the bankruptcy of companies into microeconomic reasons (endogenous, internal) and macroeconomic reasons (exogenous, external) is the most frequent (Kuciński 2005, Boratyńska 2009).

The microeconomic reasons lie in the enterprise – i.e. in its organizational structure, in the management system and in the economic information system. The management has an impact on them – unlike the macroeconomic reasons, which are independent of the enterprise (Boratyńska 2009). Internal reasons have a very strong influence on the enterprise. However, it is easier to defect and fix them (Rogowski 2015, Świerk and Banach). Generally, the reasons occurring inside the enterprise may be connected with the inadequate allocation of resources (unsuccessful investments), assets, poor management of the organization, inappropriate financing structure leading to the loss of financial liquidity by the enterprises or profitability and earning capacity (Rogowski 2015). Wojtysiak-Kotlarski (2013) draws attention to the fact that many endogenous factors are independent of exogenous factors, because enterprises remain largely autonomous in making decision about their functioning.

Wieczerzyńska (2009) defines exogenous (external) reasons of bankruptcy as factors that are outside the sphere of direct influence of the enterprise. However,

they have a large impact on the functioning of an economic entity. They are directly or indirectly in its vicinity.

Exogenous (macroeconomic) reasons of bankruptcy among enterprises can be divided into three groups:

1) connected with the situation in the sector (e.g. strong competition in the industry);

2) resulting from the domestic environment of the enterprise (e.g. recession in the economy, large changes in exchange rates of interest rates, changes in economic law and tax system);

3) resulting from the situation in the world (e.g. economic and political changes in other countries) (Nowak 2008).

Exogenous reasons of bankruptcy among enterprises refer (directly) to the conditions, in which the enterprise operates. They refer to the global economic, political, cultural and climate conditions, the economic sphere of a certain country (e.g. a phase of the business cycle, economic, fiscal and monetary policy, legal regulations), as well as to the enterprise's closer environment (inter alia the rules of the market, in which the enterprise operates – the level of demand, competition, suppliers, recipients, clients, technological changes) and to random events (Rogowski 2015).

The works were reviewed and a synthetic list of reasons leading to the collapse of enterprises in Poland was created by Tabl. 2.

Table 2

The reasons for the collapse of enterprises in Poland

Microeconomic (endogenous, internal)	Macroeconomic (exogenous, external)
• Lack of financial liquidity - Lack of qualification, low qualifications and skills of the management and the owner • Loss of market, no access to sales channels • Excessive debt • Lack of financial plans • Excessive operating costs • Lack of market research • Increase in bad debts • Improper financial control • Poor management of working capital • High costs • Insufficient marketing activities • Sales blockages • Bad localization of the company • Lack of proper know-how and the poor quality of products • Too small size of the business activity • Lack of adequate technology • Too large dependence on one supplier • Limited access to capital • Badly delegated competences • Failure to keep up with technological progress • Lack of employee development due to insufficient training expenditure	• Bad economic situation in the country • Collapse or difficulties of a large company that affect small companies • Globalization of economic activity and the import threat • Economic growth slowdown • Increase in population income that limit the demand for common products • Disappearance of ineffective international exchange • Fluctuations of exchange rates • Globalization of markets that forces greater competition • No subsidization in the production of specific products • Changes in the structure of demand resulting from technological, cultural, political, social and or religious changes progress • Fiscal and economic policy of the country • Legal regulations, which regulate business activity • Level of interest rates • Cyclicity and fluctuations in the economy - recession

End table 2

Microeconomic (endogenous, internal)	Macroeconomic (exogenous, external)
• Ineffective motivation system of employees • Negligence in keeping the required accounting • Lack of capital • Lack of long-term development strategy • Lack of recognition in the market • Failure to use early warning tools against threats and shortcomings of economic and financial analysis • Low effectiveness of internal control and supervision system • Limitation of costs on marketing and advertising in difficult times, ineffective marketing policy • Mistakes in investing activities (underinvestment or overinvestment) • Low level of innovation and ability to adapt to market changes • Ineffective mergers and acquisitions • Inconsistent and overly hierarchical organizational structure • Distribution of jobs • Inability to cooperate with cooperators and their inadequate control • Decline in demand for the enterprise's products • Failure to make changes in the manufacturing technology in order to reduce production costs • Excessive production base • Failure to reduce employment • Low work efficiency • Increase in liabilities (including overdue) • Bad strategy • Increased demand for credits and loans, as well as delays in their repayment • Aggressive (creative) accounting • Significant rotation of employees in key positions • Corruption and breaking the law	• European integration, • Loss of sales market • Seasonality of sales • Rumors about the critical situation of the company • Court cases • Dysfunctions in the law-marking system and the enforcement system • Intensity of external competition • Changes in the labor markets and remunerations • Information asymmetry • Administrative helplessness • Crisis of ethics and trust • Low effectiveness of supervisory institutions • Strong foreign competition • Increase in the fiscal burden of the enterprise • Increase in the risk premium • Inflation processes

Source: own study on the basis of: Szczerbak M.: Przyczyny upadłości przedsiębiorstw w Polsce. W: B. Prusak: Ekonomiczne i prawne aspekty upadłości przedsiębiorstw. Difin, Warsaw 2007; Rogowski W. 2015. Przyczyny upadłości polskich przedsiębiorstw – aspekt teoretyczny [in] Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów, SGH in Warsaw, Warsaw 2015; Górka K., Postępowanie upadłościowe w procesach restrukturyzacji finansowej przedsiębiorstw, in: Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy, ed. R. Fedan, Publishing House of the University of Rzeszów, Rzeszów 2011. Marciniak J. Najczęstsze przyczyny upadku i porażek przedsiębiorstw. 2016, <https://medium.com/restrukturyzacja/najcz%C4%99stsze-przyczyny-upadku-i-pora%C5%B4ek-przedsi%C4%99biorstw-6b0a66614e8f> – access: 30.10.2020; Łukasz Zegar., <https://szkolenia.avenhansen.pl/artykuly/artykul-12-powodow-upadku-firm.html> - access: 30.10.2020; <https://spiralazadluzenia.pl/wnioski-porady/przyczyny-upadku-firm.html> 2020 - access: 30.10.2020; Kowalik M. <https://konstytucjabiznesu.biz/6-kluczowych-powodow-dla-ktorych-firmy-w-polsce-upadaja/> - access: 30.10.2020; Zakrzewska-Krzyś H. <https://mojafirma.infor.pl/raport-dnia/214720,Przyczyny-upadlosci-przedsiębiorstw.html> – access: 30.10.2020; <https://polskatimes.pl/glowne-powody-bankructwa-firm/ar/c3-10144548> - access: 30.10.2020

Summary

The number of liquidated enterprises is not worrying if trend remains at a similar level or it changes in a similar way to the number of newly established enterprises. It is beneficial for the economy if more enterprises are established – especially in relation to the liquidated ones. Situations of large fluctuations in the number of closed and opened entities and differences between them may be alarming. They may indicate the instability of the market or the economy.

There are many reasons, both external (exogenous) and internal (endogenous), of the collapse of enterprises. They differ in the ability to predict and prevent them, as well as intensity of their effects. It is hard to unambiguously assign them to specific sectors, size of enterprise or place of doing business. Moreover, the hierarchy of impact strength and the scale of impact effects is various in different enterprises.

The internal reasons have a great impact on enterprises, but they are easier to detect, control and fix. External reasons (although the power of influence is similar to internal ones) are much more difficult to predict, and their effects are very severe (Świerk, Banach 2013). They accumulate (like a spiral) other enterprises, as well as economic and social changes on a local scale.

References

1. Boratyńska K. 2009. Przyczyny upadłości przedsiębiorstw w Polsce. [w] *Finanse 2009 – Teoria i praktyka*. Zeszyty naukowe 549, *Ekonomiczne Problemy Usług* No. 39, the University of Szczecin, Szczecin 2009, 450-457.
2. Czajka D. 1999. *Przedsiębiorstwo w kryzysie - upadłość lub układ*. Warsaw.
3. Górka K., 2011. Postępowanie upadłościowe w procesach restrukturyzacji finansowej przedsiębiorstw. [in:] *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, ed. R. Fedan, Publishing House of the University of Rzeszów, Rzeszów.
4. <https://polskatimes.pl/glowne-powody-bankructwa-firm/ar/c3-10144548> - access: 30.10.2020
5. <https://spiralazadluzenia.pl/wnioski-porady/przyczyny-upadku-firm.html> - access date: 30.10.2020
6. <https://spiralazadluzenia.pl/wnioski-porady/przyczyny-upadku-firm.html> 2020 - access: 30.10.2020;
7. Kowalik M. <https://konstytucjabiznesu.biz/6-kluczowych-powodow-dla-ktorych-firmy-w-polsce-upadaja/> - access: 30.10.2020;
8. Kuciński A. 2013. Niewypłacalność, upadłość przedsiębiorstw. *Studies and Works of the Economic Faculty* No. 5 – Jacob of Jutrbogk State Higher Vocational School in Gorzów Wielkopolski, 103-112.
9. Kuciński K. 2005. Powody upadłości przedsiębiorstw. [in:] *Zagrożenie upadłością*, ed. K. Kuciński, E. Mączyńska, SGH Publishing House, Warsaw.
10. Łukasz Zegar. <https://szkolenia.avenhansen.pl/artykuly/artikul-12-powodow-upadku-firm.html> - access: 30.10.2020;
11. Marciniak J. 2016. Najczęstsze przyczyny upadku i porażek przedsiębiorstw. <https://medium.com/restrukturyzacja/najcz%C4%99stsze-przyczyny-upadku-i-pora%C5%BCek-przedsi%C4%99biorstw-6b0a66614e8f> – access: 30.10.2020;

12. Nowak E. 2008. Rachunkowość jako źródło informacji o sytuacji finansowej przedsiębiorstw w ocenie zagrożenia upadłością. *Barometr Regionalny. Analizy i Prognozy*, No. 2 (12), the University of Management and Administration in Zamość.
13. Prusak B. 2011. Ekonomiczna analiza upadłości przedsiębiorstw – ujęcie międzynarodowe, Warsaw.
14. Przedsiębiorstwa niefinansowe powstałe w latach 2014–2018. 2019. The Central Statistical Office, Warsaw.
15. Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce 2020. 2020. The Polish Agency for Enterprise Development, Warsaw.
16. Rogowski W. 2015. Przyczyny upadłości polskich przedsiębiorstw – aspekt teoretyczny [in:] *Studies and Works of the Collegium of Management and Finance*, SGH in Warsaw, Warsaw.
17. Świerk J., Banach A. 2013. Upadłość polskich przedsiębiorstw w latach 2009–2012. Przyczyny upadłości przedsiębiorstw, *Zarządzanie i Finanse Journal of Management and Finance*, Faculty of Management – the University of Gdańsk, 2/2, http://zif.wzr.pl/pim/2013_2_2_34.pdf
18. Wiczerzyńska B. 2009. Kryzys w przedsiębiorstwie. CeDeWu, Warsaw.
19. Wojtysiak-Kotlarski M. 2013. Przedsiębiorstwo a ryzyko bankructwa w kontekście doświadczeń gospodarki globalnej. Propozycja konceptualizacji ujęcia teoretycznego na tle przykładów przedsiębiorstw. [in:] *Procesy upadłościowe i naprawcze w Polsce na tle doświadczeń Unii Europejskiej*, ed. E. Mączyńska SGH Publishing House, Warsaw.
20. Zakrzewska-Krzyś H. <https://mojafirma.infor.pl/raport-dnia/214720,Przyczyny-upadlosci-przedsiębiorstw.html> – access: 30.10.2020.

THE REASONS FOR THE COLLAPSE OF ENTERPRISES IN POLAND

Elżbieta Brągiel. Carpathian State College in Krosno (Poland).

E-mail: elzbieta.bragiel@kpu.krosno.pl

Małgorzata Górka. Carpathian State College in Krosno (Poland).

E-mail: malgorzata.gorka@kpu.krosno.pl

Bogusław Ślusarczyk. Carpathian State College in Krosno, University of Rzeszów (Poland). E-mail: boguslaw.slusarczyk@kpu.krosno.pl

Magdalena Dykiel. Carpathian State College in Krosno (Poland).

E-mail: magdalena.dykiel@kpu.krosno.pl

DOI: 10.32342/2074-5362-2020-2-29-1

Key words: *reasons for the collapse, bankruptcy, enterprises.*

Businesses operating in a market economy cannot guarantee the continuity of their operations. In economic realities, in addition to developing companies that work well, there are also companies that go bankrupt.

The article aims to analyze the situation and indicate the reasons for the collapse of enterprises in Poland. To do this, an analysis of the number of newly created and liquidated

enterprises was conducted on the basis of data from the Central Statistical Office and a synthesis of the causes of their collapse based on a review of the literature.

The division of reasons for bankruptcy of companies into microeconomic reasons (endogenous, internal) and macroeconomic reasons (exogenous, external) is the most common. Microeconomic reasons lie in the enterprise - that is in its organizational structure, in the management system and in the economic information system. Macroeconomic causes of bankruptcy are defined as factors that are outside the sphere of direct influence of the enterprise. However, they have a great influence on the functioning of the economic entity, because they are directly or indirectly in its environment.

External (exogenous) and internal (endogenous) causes of enterprise collapse differ in the ability to anticipate and prevent them, as well as the intensity of their consequences. It is difficult to unambiguously relate them to specific sectors, the size of the enterprise or place of business.

Internal causes have a significant impact on businesses, but they are easier to identify, control and correct. External causes (although the force of influence is similar to internal ones) are much more difficult to predict, and their consequences are very severe.

The paper presents a generalized list of endogenous and exogenous factors that cause bankruptcies.

Одержано 21.10.2020.

УДК 339.9

DOI: 10.32342/2074-5362-2020-2-29-2

CORINA GRIBINCEA,

PhD, univ.lect., Free International University of Moldova (ULIM)

SUSAN KHALDOUN KESSEI,

student, Free International University of Moldova (ULIM)

ANALYSIS OF INTEGRATION AND DISINTEGRATION IN THE DIGITAL AGE

Integration is a process that is multifaceted and dynamic. In the modern world, integration and its opposite-disintegration-coexist or change each other concurrently at each point of the growth of countries and of integration associations. If incorporation, from the complementarity of the economies of the participating countries, makes the advantages of integrating disparate parts into a single whole, then disintegration weakens their mutual dependence. The new system of integration should ensure, in general, active human growth. The article explores the key directions of modernization that are appropriate to the Sustainable Development Strategy, allowing, through maintaining national identity and traditional spiritual values, a shift in the living conditions of the population. The processes for choosing life strategies, which is directly influenced by either integration or the other, are transformed by ideas about the environment, culture, and themselves. The task of disintegration is not only to oppose integration, but to create momentum for a new space for regional configuration. The processes of integration and disintegration in the world's modern political system are becoming more common. In a globalized world, the article analyses the key causes of modern processes of disintegration and integration. Due to internal and external causes, there are multiple forms and manifestations of disintegration. Some of the most important problems facing, for instance, EU countries in the process of further integration were listed, according to the findings of a poll sponsored by the European Commission. In summary, the article concludes that the key reasons for these problems today are the inconsistencies between the decisions taken by national and supranational institutions in the integration union, the lack of trust in the integration union by the EU community, which does not feel a sense of participation in decision-making, and the ability to influence the activities of supranational authorities. The threats of radical changes that can be associated with the erosion of local social and cultural identity, the devaluation of traditional spiritual values, etc., are also characterized by globalization processes and their complexities of incorporation into modern society.

Key words: *integration, disintegration, regional integration, globalization, information technology (IT), human growth.*

Інтеграція – це багатогранний і динамічний процес. У сучасному світі інтеграція та її протилежність – дезінтеграція співіснують або змінюють одна одну одночасно в кожній точці зростання країн та інтеграційних асоціацій. Якщо інтеграція, завдяки взаємодоповнюваності економік країн-учасниць, створює переваги об'єднання різномірних частин у єдине ціле, то дезінтеграція послаблює їх взаємну залежність. Нова система інтеграції повинна забезпечити в цілому активне зростання ролі людини. У статті досліджено ключові напрямки модернізації, які відповідають Стратегії сталого розви-

тку, дозволяючи, завдяки збереженню національної ідентичності та традиційних духовних цінностей, змінити умови життя населення. Процеси вибору життєвих стратегій, на які безпосередньо впливає або інтеграція, або дезінтеграція, трансформуються уявленнями про навколишнє середовище, культуру та себе. Завдання дезінтеграції полягає не лише у протистоянні інтеграції, а й у створенні імпульсу для нового простору для регіональної конфігурації. Процеси інтеграції та дезінтеграції у сучасній світовій політичній системі стають все більш поширеними. Проналізовано ключові причини сучасних процесів дезінтеграції та інтеграції у сучасному глобалізованому світі. Внаслідок внутрішніх та зовнішніх причин існують різні форми та прояви розпаду інтеграційних об'єднань. Досліджено деякі найважливіші проблеми країн ЄС у процесі подальшої інтеграції згідно з результатами опитування, яке спонсоровано Європейською комісією. У статті зроблено висновок, що сьогодні головними причинами цих проблем є невідповідність рішень, що приймаються національними та наднаціональними інституціями в інтеграційному союзі, відсутність довіри до інтеграційного союзу з боку спільноти ЄС, що не вбачає сенсу участі у прийнятті рішень та здатності впливати на діяльність наднаціональних органів влади. Загрози радикальних змін, які можуть бути пов'язані з ерозією місцевої соціальної та культурної ідентичності, знеціненням традиційних духовних цінностей тощо, характеризуються також процесами глобалізації та складністю їх включення у сучасне суспільство.

Ключові слова: *інтеграція, дезінтеграція, регіональна інтеграція, глобалізація, інформаційні технології (IT), зростання ролі людини*

Problem statement and analysis recent publications. The method of both integration and disintegration, which has no definitive typology, is difficult. The problem of integration research is directly linked to the real-world integration process, which recognizes general patterns, triggers, circumstances, and fundamental features of this phenomenon. The modern integration method must achieve active human development. This is the key standard and value of the modern world, and it also constitutes an institutional working structure according to the standards. Integration influences the growth trends of the developed world since global governance affects the global structure. This integration process, as opposed to the disintegration process yet these mechanisms, are closely associated. As new opportunities and new threats emerge in the contemporary globalizing community, this study aims to describe the complexities of the future of society with potential solutions.

There are not many special inquiries in economic literature dedicated to the problems of disintegration. From an economic point of view, it is noteworthy the work of Villard G., T. Kyleena, Ozmedir H., Etzioni A., dedicated to the research of the causes of disintegration patterns in the European Union countries.

In a globalized world, the article analyses the key causes of modern processes of disintegration and integration. Due to internal and external causes, there are multiple forms and manifestations of disintegration. Some of the most important problems facing, for instance, EU countries in the process of further integration were listed, according to the findings of a poll sponsored by the European Commission. In summary, the article concludes that the key reasons for these problems today are the inconsistencies between the decisions taken by national and supranational institutions in the integration union, the lack of trust in the integration union by the EU community, which does not feel a sense of participation in decision-making, and the ability to influence the activities of supranational authorities. The threats of

radical changes that can be associated with the erosion of local social and cultural identity, the devaluation of traditional spiritual values, etc., are also characterized by globalization processes and their complexities of incorporation into modern society.

Research Methods. The study approach consists of evaluating direct and indirect knowledge sources. The main research information was acquired through direct observation of the philosophical, methodological, and socio-economic study methods of the processes. In addition to research institutions, journals, international books, and regional and international Internet information, secondary sources were information provided during previous research, from national, international, and mega-survey statistics.

Understanding regional integration. The history of regional integration is as ancient as recorded attempts to achieve the peaceful union of sovereign nations, efforts defined in the past under the words “federation,” “leagues,” and “alliances.” The question of whether ultimate authority rests with the central or the local governments was emphasized in the study of federations, whether the will to be a country was greater than the urge to be locally independent. The assumption in favour of the primacy of the political aims of the actors militated against raising the issue of whether practical issues could give rise to political consensus. The focus has been reversed after the end of World War II. Scholars (and many actors), impressed by government’s constantly growing powers to deal with almost all facets of life, particularly economic welfare, began to be interested in exploring the link between business, social and technical transaction patterns and the growth of popular or converging goals among important actors. In addressing regional integration, questions of social structure, demography, migration, economic growth and psychological distance were added to the earlier concern with military and armament issues.

Western Europe, specific regional integration proposals (such as the Schuman and Pleven plans in 1950) aimed at building a possible political federation on the basis of a substructure of closer relations and common practical concerns created by institutional measures that combine certain vital sectors of the national economies and defence establishments have been established. Furthermore, as an unintended consequence of structural and programmatic patterns in the fields of defence and economic welfare, many common and centrally determined proposals emerged.

The initial tasks and powers of several organizations (such as the Organization for European Economic Cooperation, OEEC; the Organization of the North Atlantic Treaty Organization, NATO; the Organization of American States, OAS; and the Economic Commission for Latin America of the United Nations, ECLA) have proved ineffective and have led to unplanned development in functionally limited areas. In parallel, a new body of law established and governed new forms of practical transactions for the states concerned. With the failure of two frontal attempts to create a united Western Europe through a political federation (Council of Europe, 1949–1951; European Political Community, 1952–1954), the idea of “community” has gained broad currency, especially in the sense of ambitious efforts to use the process of economic integration and the development of “common markets” as a function of economic integration.

Then follows the actors in regional integration, like, in the initially merged economic sectors, expanding community aspirations are emerging among industrialists, dealers, and trade unions. As well as a desire to establish means of political influence over these larger problems, a desire to put as yet unintegrated but closely linked economic sectors under the central rules is manifest. Also, in the relationships between civil servants, national government departments, central banks and professional advisors, the mechanism asserts itself. No infinite sabotage of collective decisions is allowed by a commitment to the realization of negotiated economic objectives. Integration is advanced by the inability to stay away from the mechanism of governments and private parties outside of the framework of states undergoing integration.

Regionalism and Nation-State Effect. Regional integration is a mechanism in which neighbouring states enter into an agreement with a view to enhancing cooperation through shared institutions and laws. The mechanism by which two or more nation-states agree to collaborate and work closely together to achieve peace, prosperity, and wealth is also known as Regional Integration. In Maurice W. Schiff's (an economist with research interest in International Migration, International Trade & Regional Integration) book on Regional Integration and Growth, it is reported that there are some explanations why a country in a region makes agreements with other countries.

1) The urge of governments to tie themselves to better policies, like democracy, and to signal to domestic and foreign investors such binds.

2) A willingness to gain access to major markets more securely.

3) The forces of globalization are pushing companies and nations, through wider markets, to pursue productivity, to increase competition and to access foreign technology and investment.

4) The urge of governments to preserve hegemony by pooling it with others in economic management areas where the majority of nation-states are too small to behave alone.

5) A willingness to force the multilateral mechanism in selected areas to take quicker and deeper action.

6) A willingness to help stabilize and prosper neighbouring countries.

Joining a Regional Integration Agreement (RIA) inevitably requires some immediate influence over policymaking to be given up and some political sovereignty to be lost. However, some regional cooperation goes deeper than that, building institutions for shared decision-making. As the integration of the EU has deepened, for example, decision-making has gradually shifted away from the national capitals to Brussels, and much of the current debate is influenced by the assumption that the development of an integrated economic entity must inevitably follow some sort of political unification. By combining sovereignty, the members of the Regional Integration Agreement can by forming a united front against external pressures or by joining forces in international negotiations, be able to maintain and expand it thereby strengthening themselves. In addition, the voices of all small nations can be strengthened through regional cooperation. Owing to their poor bargaining power and high negotiating costs, these countries also face serious disadvantages in dealing with the rest of the world.

Economic development or economic growth can be influenced by regional integration as well. A nation with the highest economic level would have more influence and authority than other members of the world. In addition, it will improve competition in the tradeable goods market. The increased competition will lead to productivity gains, lower mark-ups and higher demand for inputs in these sectors, thus raising the relative demand for capital further. Integration can also influence capital goods prices. Lower tariffs and trade costs on imports of capital equipment may result in lower investment goods prices higher yield and accumulation rates. Increased competition from foreign goods could also promote greater productivity of the domestic capital goods industry.

As previously mentioned, regional integration will affect the territorial authority, the sovereignty of the nations, and the economic growth of the members. Indeed, cooperation in a region can have both a positive and a negative effect. As we know, regional integration members are not only a country with strong economic growth strength, but also a country that is still underdeveloped and needs to be helped by the other members. On the one hand, collaboration between countries will lead to rivalry so that each country can give its strength to be the best, by producing a better product than others, they can use all natural resources to prove their existence, authority and sovereignty of the nations. But as a member, this disorder may also have a detrimental effect on developing countries. While they have ample natural resources to be used, they are sometimes not ready and cannot compete with the wealthy nations. This is the problem, it is possible to ignore the poor and less power, so they were unable to compete with other countries and thus became more and more backward. However, the other effect is that trade globalization (free trade area) among the members is going to take place. Thus by establishing agreement and commitment between countries in regional integration, supranational activities such as in Asia (ASEAN) can be created when we want to go to other countries that do not need a visa as a prerequisite in one region (Southeast Asia). This will mean that there are no borders between the members of the organization anymore.

Results of Regional integration in The Modern World. Regional convergence has become an integral part of the global space of modernity. Nearly every nation is engaged in regional integration processes (economic, political, and socio-cultural) in one way or another. The process of regional integration is understood in the broadest sense to be the development of a new group of diverse parts, the acquisition of a new quality of a single entity, and the creation of common spaces on this basis: economic, political, social, and cultural spaces. The development of stable ties between territorially separate economic systems (national economies) is an economic phenomenon of regional integration. The ideal and full integration of divided economic structures is probably essentially impossible.

Consequently, regional economic integration is not so much a result of a mechanism of increasing interconnection between national economies. In this regard, and as opposed to integration, disintegration refers to a process which is embodied in the reduction of countries' economic relations, the breakdown of existing links, structures, and institutions, which contributes to the separation of economic systems that are already integrated. This mechanism enhances independence. At each point of developed countries and integration associations,

both phenomena coexist concurrently in the industrialized world or alter each other.

National economies are experiencing phases of systemic transformations, becoming subsystems of an even more complex economic system. The disintegration of a large complex economic system, in line with the system approach, leads to the formation within it of several independent new systems, the operating and development can also lead to a new integration process. In turn, it is only based on the purposeful and organized actions of the economic agents of all the national subsystems, which have been, included in the integrated economic system that progressive growth. Processes of integration and disintegration are therefore closely related to each other. The first depends on the intensity of the causes, which not only contribute to it, but also counteract the tempo, direction, and types. If they start to dominate, they will disrupt the ongoing integration process, even if it has a traditionally justified and progressive nature.

Presentation of research results. *The role of Human Conscience.* The global economic challenges have already shown that involved in modernization is not just economics, politics, culture, but also the human conscience. Globalization gives rise to contentious issues and has a significant effect on the various levels of integration, especially regional ones. As a result, we have to rethink the methods for integration today. The traditional approach to regional integration research, centered on the rationale of the 'Free Trade Zone - Customs Union - Common Market - Monetary Union' paradigm, no longer reflects contemporary globalization processes. The digital age needs to move forward in a new way!

For example, today the outflow of capital in the form of foreign direct investment plays an important role in the deepening of globalization. This is the key factor contributing to the driving force for the export of development processes outside national borders. It should be known that multinational companies account for the bulk of foreign direct investment, thus serving as the key catalyst of the processes of globalization at the various levels of leadership.

Regionalism is being along well with globalism nowadays, as previously discussed. Several facts suggest that regional economic systems, through intensifying contact between their institutions, lead to the more desirable inclusion of the global economy. The integration of nations with diverse levels of economic growth, with different characteristics of the economy and of foreign trade, based on the old frameworks of state control, poses major barriers to the creation of a shared economic region and needs better estimates of the impacts of globalization and integration on the country's economy and the implementation of self-development.

The growth of productive forces because of scientific and technological advancement triggers fundamental changes in the structure of social activity and the international division of labour.

Sovereignty in the modern time. The sovereignty of the modern state was founded in mutually exclusive territories in the Age of Globalization, and the concentration of sovereignty in nations. It is important to know about the effect of the Regional Integration Agreement on the autonomy of countries in order to preserve their presence and authority (sovereignty) in the light of developing globalization. To compete with other countries by using their influence or using the resources they have.

Political and Institutional Reasons. In the development of integration processes, political and institutional reasons play an active role: the same direction of the internal and foreign policy vectors of the united countries; the similarity of the political goals associated with the operation of the association; recognition of the need to move from mutual rivalry to the convergence of efforts to fight global competition; the timely transition to the supranational level of part of the national authority and the creation of supranational institutions; support for all segments of the population, etc.

The existence of a certain national agreement on the key issues of economic cooperation by the member countries is the most significant requirement for the evolutionary growth of regional economic integration.

Integration has internal mechanisms, self-development capacity, and relational growth. Such a 'high amount' of positive factors can be gained. Also, the lack of such a "critical amount" of factors, on the other hand, triggers the process of disintegration today. Stable socio-economic growth and success in the foreign market have been achieved in today's developing world countries based on the functioning of the national innovation system. The primary objective of public policy is the formation of each state and the effective interaction of the elements of the national innovation system.

The Essence of Modern Integration and Globalization. The formation of a new international order is the dominant trend of the 21st century. A factor in the growth of modern society is the expansion of global knowledge. It allows positive transformation to be carried out and the current challenges to be solved.

In all areas of human life, information technology has become a force in fundamental changes. A new order focused on the transformation of information capital has been laid down by the world community. Through information technology (IT), individuals become part of the global community, able to communicate freely, and access real-time information. Information is interpreted into goods and services that transform economic, technical, and social growth. This is the conversion of information resources into information products and services in the modern world. The number of people working in the field of information services is one of the conditions for society's transition to the stage of information growth. In that case, the organization is regarded as informative if the rate reaches 50 percent. The digital system helps the economy to transition towards the massive use of advanced information technology. As a result, the market is formed of knowledge and information, which are the factors of production.

In accordance, there is mainly human capital in today's world, i.e. highly skilled scientists and engineers and exciting scientific and technological advances. In determining variable integration, the growth of international scientific and technical cooperation has become one of the most important factors. Capital consists of financial flows viewed as a global system and powered by digital communications. Thus, this digital information has become an important factor that provides stability and flexibility for post-industrial economies. Intelligence, along with natural resources, labor, and money, is a big asset and a modern unique resource that is commonly used in the world today (Fig. 1).

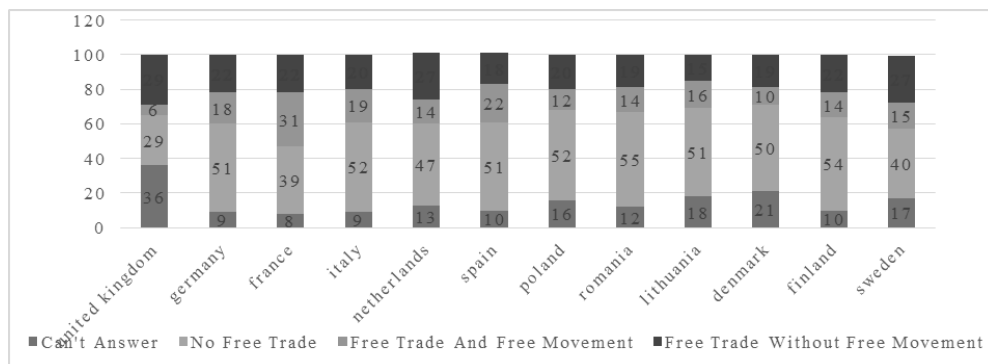


Fig. 1. The results of a poll conducted by citizens of the EU countries regarding the persecution of the countries of the EU in the next 10 years

Disintegration's Core and the European Union (EU). In terms of causes, there are the following types of disintegration: embedded, disintegration of multi-level structures, and the lack of a nation-kernel because of the leadership's loss of authority.

To begin with, the key aspect of embedded disintegration is the existence in the integration process of initially formed internal contradictions while forming an integration association that leads to the integration system's self-liquidation at a certain point. Moving on, a rise in the socio-economic, political, and cultural diversity, which creates difficulties for mutual benefits among participating countries, is the explanation for the disintegration of multilevel structures. Supranational interests, which are more generally defended by politicians, are at odds with the weaker participants' national interests or with the leaders' own national interests. The disintegration of the multi-level structure is reflected in the contradiction between the decisions taken by the national and supranational institutions in the integration union, the lack of a sense of participation in decision-making, and the ability to control the activities of supranational institutions. For example, following the lack of confidence of the EU community, just 1/3 of Europeans believe that their voice is relevant at the EU level, as per a survey financed by the European Commission. In this regard, states that challenge the prospects for European integration or risk the repatriation of national powers, historically shifted to the supranational structures of the EU, call for national interests, causing nationalism to increase.

The survey findings illustrate some of the most critical issues facing the EU;

1) Satisfaction with Europe's level of democracy. Most people expressed satisfaction with the degree of democracy in just one country—in Denmark. Countries are aiming for more integration where most people are not happy with the degree of democracy.

2) According to Europeans, it is doubtful that Britain will be the only nation in the next ten years to leave the European Union (Fig. 1).

3) It is doubtful that EU citizens will allow the UK to sign a free-trade deal with the EU after leaving the EU, which, as British citizens insist, won't involve

the compulsory right of EU citizens to live and work in the UK. Most individuals feel that it is better not to enter into free trade agreements with the United Kingdom, rather than to agree to free trade without freedom of movement (Fig. 2).

4) The greatest problem for Europeans is immigration. For these four nations, immigration has been described as the most significant problem: the United Kingdom, Denmark, Germany, and Sweden. And this issue is considered less relevant only by Poland, Spain, and Romania.

Alexey Gromyko's Russian perspective & the impacts of the current pandemic on our globalised world. To Alexey Gromyko's Russian perspective & the impacts of the current pandemic on our globalized world: "There are decades when little happens. And there are weeks when decades happen" (Alexey Gromyko, 2020). The COVID-19 pandemic has proven this expression true. The pandemic has had a deep impact on politics, the economy, and public mentality. Some of the most dramatic changes we have seen in decades are currently facing society, providing us with challenges and opportunities to reassess long-held concepts, systems, and ways of being.

When we speak about the modern world economy today, we presume that political agendas exist in certain situations. In modern times, it is difficult to prevent this. Economic, technical, and information-based rivalry, among others, became prominent with the COVID-19 outbreak. Not unexpectedly, globalization has changed from a self-regulated economic mechanism to a political instrument used to counter rivals in the industry.

As of 2020, the primary issues that triggered the 2008–2009 recession have not been addressed. Only those issues were exacerbated by the pandemic. The global economy is suffering from asymmetrical shock, with supply and demand weakening concurrently. There have been tremendous injections of money to alleviate the effects of the pandemic. Toxic debts are once again accumulating. The US and its European allies' military decoupling persists. Generally speaking, systemic and structural developments in international affairs and global and regional governance are reinforcing the patterns that have been reinforced in previous years.

The replacement of global integration by regional integration is a key aspect of the new stage of globalization. Thus, regressive, higher-level disintegration processes are followed by rising demand at the lower, regional level for integration processes. Trade wars between the US and China, for instance, or limits imposed by the European Union on foreign investment, are part of global disintegration. In the shadow of the new EU Industrial Strategy, leadership in the European economy will rise, market mechanisms will become more distorted, and protectionism will grow to promote one's own competitiveness.

In December 2019, the current European Commission declared itself a diplomatic one. One of its key priorities has been to provide the EU, with the aid of the Green Movement, digitalization, and the new industrial strategy, with global leadership in international trade, legislation, standards, and benefit chains. The Green Deal envisages the EU's transformation into a 'climate-neutral' zone by 2050. To accomplish this, many steps are expected by the EU, including the implementation of a carbon tax on the external borders of the Single Market and the development of a Just Transition Fund with a budget of approximately EUR 1

trillion. These preparations are in jeopardy due to the pandemic and the colossal cost of battling it.

The most recent actions taken by the European Union were On 29 October 2020, EU leaders met via video conference and addressed the need to improve the global effort to tackle the COVID-19 pandemic. They concentrated on policies for testing and tracing, and on vaccinations. Leaders agreed that testing and tracing are crucial to reducing the spread of the virus and will allow the situation to be better managed. They expressed opinions about how a standard approach to mutual identification, implementation and use of rapid tests can be progressed. They will work on the basis of a recommendation from the Commission presented on 28 October 2020 on research strategies.

On tracing, EU leaders addressed the interoperability initiative between the applications placed on the table by the Commission and worked on a generic Passenger Locator Type, which would also make tracing easier. The prospect of harmonising the length of quarantines was also discussed (Fig. 2).

On vaccinations, they highlighted four key areas for the growth of cooperation:

- 1) Proportional allocation of Member States.
- 2) Criteria for establishing priority groups.
- 3) Organizational problems and bottlenecks.
- 4) Correspondence with respect to vaccines.

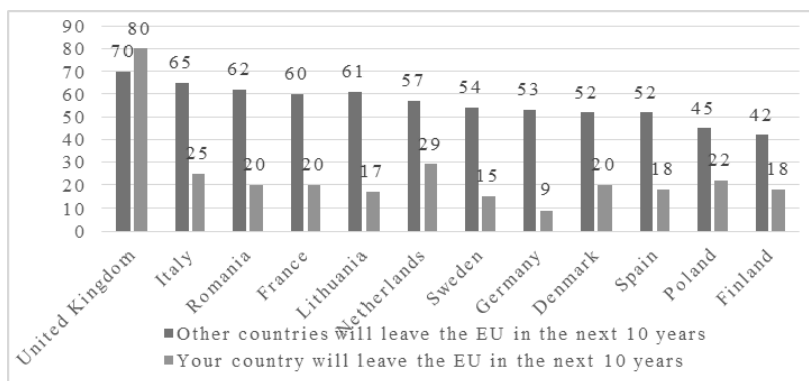


Fig. 2. The results of a poll of EU citizens on the conclusion of the UK-UK Free Trade Agreement after its exit from the EU

Conclusion

We should have a cohesive socio-economic policy, able to unite society and set the course of the “vector” evolution, to overcome the effect of the negative trends of globalization. The lack of an economic policy is the supreme issue of a society’s evolution, contributing to the predominance of economic chaos. In the twenty-first century, the transition to modern national structural and institutional policies characterizes the key path of the evolution of public policies in countries with developed market economies, where government, business, and public institutions are partners in their growth and execution, each member having specific strategic decision-making rights and resilience.

In these circumstances, active efforts should be made to establish a national strategy for the development of a sustainable economic structure established jointly by government officials, companies, science and civil society organisations to define the most competitive business sectors capable of attracting the resources of Western multinational corporations and the most competitive ones. This is now possible for large companies of machinery, metallurgy and chemistry, which can combine under a single leadership and then transform to a vertically integrated structure. In particular, this is possible for the oil-processing and petrochemical industries, power generation and chemical companies to build sustainable, high-value-added manufactured corporations demanded in domestic and global markets.

Moreover, depending on theoretically high-quality human resources, private companies could engage more effectively in the development of new-economy systems gaining from the widespread use of current innovative advantages of information technologies. The steady convergence of the quality of the domestic macro-and micro-competitive climate and the expectations of entrepreneurial firms with equivalents on the world market is the true path to moving into the global economic field. The right to use the resources of the world market (including public enterprises) as systems already established (financial, innovation, investment, distribution, information, advertising, etc.) must be paid for, including through domestic companies, by selling stock market shares, in particular to foreign investors, as mergers and acquisitions have recently become successful instruments of acquisition. Given the intellectual strength of high-tech industries and products in human resources, like defence equipment one the transformations aimed at creating highly competitive companies can be carried out through the development of horizontally integrated corporate structures, although this implies more drastic restructuring steps.

Sustainable growth, in particular the modernization of the national technology infrastructure, should be one of the key priorities of the business community, with the doubling of state involvement and the need to establish and strictly implement economic reproduction legislation. In the sense of changing the conventional paradigm, this approach helps us to expose the details of value creation in modern society, to examine the role of local factors in ensuring the community's compensatory response to the dynamics of global change, to establish a theoretical and methodological basis for measuring the dynamics of regional integration processes. The value obtained of prospective state macroeconomic policies, in particular, the tax, credit, financial, fiscal, monetary, customs, and depreciation policy indicators that decide the factors for business development, are becoming increasingly important in taking the path of sustainable economic growth for the implementation of national structural policies.

Following a detailed study, with deeper integration at the regional level, additional stimuli may be achieved to reinforce mutual dependency within the EU. For example, owing to the corona crisis, the joint Franco-German initiative to establish, under the sponsorship of the European Commission, a EUR 750 billion fund to assist Member States may become the most relevant contribution to strengthening the federal elements of the EU.

Most recently, the first steps toward creating the European Health Union should be continued by the European Commission. New policies should, taking

lessons from the current crisis, ensure better preparedness and response during the current and future health crises. They include measures to reinforce the EU system for health protection and strengthen the position of key EU agencies in crisis preparedness and response. A fourth contract was also approved by the Commission with the pharmaceutical companies BioNTech and Pfizer, which provides for the initial procurement on behalf of all EU Member States of 200 million doses, plus an option to request up to a further 100 million doses to be provided once the vaccine has proven safe and effective against COVID-19.

The historical process's practical effects take place in the context of the disintegration of a single system, and in the form of the introduction of a new type of system, that is, the alternation between the integration and disintegration processes. This conclusion is reinforced by the accumulated and modern world experience of setting up and ending the lives of multiple integration formations, and then the emergence of others.

Main Findings

The historical process's practical effects take place in the context of the disintegration of a single system, and in the form of the introduction of a new type of system, that is, the alternation between the integration and disintegration processes. This conclusion is reinforced by the accumulated and modern world experience of setting up and ending the lives of multiple integration formations, and then the emergence of others.

Without regional and global integration, the country has no other prospect of being an isolated closed economy, exchanging low-value-added agricultural and industrial goods for unpredictable prices of high-tech products and high-value-added intellectual services, born in the depths of competitive innovation by international companies.

Furthermore, qualitative changes (which give rise to the completion of the process of transition to a new phase of internationalisation) do not affect its material basis: the international social division of labour, the growing interdependence of national economies, the development of the material conditions for their economic integration, are still working as in the past. We learn that traditional internationalization tools of the world economy include:

- 1) Foreign exchange.
- 2) The export of resources.
- 3) The creation of collaboration between enterprises of different countries on the basis of contractual agreements and their transfer to the stage of globalization are complementary and depend on more radical methods.

The dominant role of local factors in ensuring the community's compensation response to the dynamics of global transformation is to promote the modernization of production and social infrastructure, implemented in the construction of transnational transport infrastructure, communications, energy, main pipelines, international science facilities, education, health, recreation, sport, all of them capable to bring the economy to a qualitatively higher level of social development. The direction of integration is determined by the idea of building an intellectually developed society, the basis of our economic strategy which should include the mechanisms of sustainable socio-economic development: the creation of a socially-oriented market economy; adherence to human values; creation of

open economic structures; formation of systems of economic forecasting using knowledge about evolutionary laws; improvement of methods of state regulation of foreign economic activity.

We also understand that the creation of the integration system is dependent, on the one hand, on a convergence of the interests of countries in one or another field of international relations and, on the other, on the overcoming of the contradictions arising from the collision processes between the interests and objectives of some states or groups leading to disintegration. Interstate and supranational integration institutions have the challenge of catching and counteracting emerging mechanisms of disintegration in a timely manner. Experience demonstrates that because of the political will and joint efforts of leaders, most of the causes can prevent disintegration, leaving one party fortified incorporation out of the crisis, while others are demolished.

On the basis of maximizing integration, it can therefore be inferred that organisations must first be focused on the basic aspirations of the participating elites in order to extend their mission. While they do not need to share a deep consensus on ends or means, their aims must still be parallel or convergent. On the basis of different paths of thinking, they may achieve their agreement, and their ability to work together can be solely pragmatic or driven by sheer expediency. However, their principles must be sufficiently congruent in order to make possible, for solely instrumental reasons, collaboration in shared institutions. In a cooperative organization, elites lacking even this rudimentary exchange of ideals would prove to be unprepossessing partners.

There is general recognition that some economic and social policies would have to be harmonized; two examples are minimum wage legislation and corporate income taxes. However, it is agreed that within the context of a tightly integrated common market, very significant variations in some tax rates and in some social policies can be maintained. The high degree of economic interdependence fostered by a union, combined with a fixed-exchange-rate regime, clearly reduces one country's freedom to pursue a substantive employment policy that is independent of its partners. There is no way within a union to separate one country's balance of payments from the impact of inflation of that country's aggregate demand by currency depreciation or import-reduction tax and quota policies.

References

1. Vollard H. A. (Assessed: 2017) *Theory of European disintegration*. Utrecht University Martinsen, Norway Available at: https://www.researchgate.net/publication/228417205_A_theory_of_European_disintegration
2. Collen T. European Disintegration (2017): Tendencies of Renationalization within the European Union. The international journal of diversity in organizations, communities and nations. Vol. 11– Issue 5. EUR-Lex - 52007DC0242 - EN
3. Five findings from YouGov's European mega-survey (2016) available at: <https://yougov.co.uk/news/2016/11/28/five-findings-yougovs-european-mega-survey/>
4. Gerard C., Jonathan L., Fiechter R, E. Litan M. (2008) The future of state-owned financial institutions. – Washington, D.C., Brookings institution press, pp. 36-49.

5. Kurilionak, K., Vasilevskiy S., Medvedev V. (2007) The consequences of WTO accession Wiiw Research Reports 334. The Vienna institute for international economic studies. January, P. 1-25.

6. Research Gate - disintegration of the World Trade System: Reasons and Consequences. October 20th 2019 Finance Theory and Practice 23(5):50-61 DOI: 10.26794/2587-5671-2019-23-5-50-61 author: Aleksei V. Kuznetsov Available at: www.researchgate.net/publication/336782633_Disintegration_of_the_World_Trade_System_Reasons_and_Consequences

7. DOC research institute - disintegration-processes-vulnerabilities-globalised-world (2020/06). By Alexey Gromyko. Berlin

8. By C. J. Polychroniou (10 April 2020) Global policy journal - world-state-disintegration. An Interview with Heikki Patomäki, author of the book Disintegrative tendencies in global political economy: exists and conflicts Available at : <https://www.globalpolicyjournal.com/blog/10/04/2018/world-state-disintegration-interview-heikki-patomaki>

ANALYSIS OF INTEGRATION AND DISINTEGRATION IN THE DIGITAL AGE

Corina Gribincea, Free International University of Moldova (ULIM).

E-mail: cgribincea@gmail.com

Susan Khaldoun Kessei, Free International University of Moldova (ULIM).

E-mail: s02usankessei@gmail.com

DOI: 10.32342/2074-5362-2020-2-29-2

Key words: *integration, disintegration, regional integration, globalization, information technology (IT), human growth.*

Integration is a process that is multifaceted and dynamic. In the modern world, integration and its opposite-disintegration-coexist or change each other concurrently at each point of the growth of countries and of integration associations. If incorporation, from the complementarity of the economies of the participating countries, makes the advantages of integrating disparate parts into a single whole, then disintegration weakens their mutual dependence. The new system of integration should ensure, in general, active human growth. The article explores the key directions of modernization that are appropriate to the Sustainable Development Strategy, allowing, through maintaining national identity and traditional spiritual values, a shift in the living conditions of the population. The processes for choosing life strategies, which is directly influenced by either integration or the other, are transformed by ideas about the environment, culture, and themselves. The task of disintegration is not only to oppose integration, but to create momentum for a new space for regional configuration. The processes of integration and disintegration in the world's modern political system are becoming more common. In a globalized world, the article analyses the key causes of modern processes of disintegration and integration. Due to internal and external causes, there are multiple forms and manifestations of disintegration. Some of the most important problems facing, for instance, EU countries in the process of further integration were listed, according to the findings of a poll sponsored by the European Commission. In summary, the article concludes that the key reasons for these problems today are the inconsistencies between the decisions taken by national and supranational institutions in the integration union, the lack of trust in the integration union by the EU com-

munity, which does not feel a sense of participation in decision-making, and the ability to influence the activities of supranational authorities. The threats of radical changes that can be associated with the erosion of local social and cultural identity, the devaluation of traditional spiritual values, etc., are also characterized by globalization processes and their complexities of incorporation into modern society.

Одержано 12.10.2020.

УДК 339.727.22

DOI: 10.32342/2074-5362-2020-2-29-3

А.О. ЗАДОЯ,

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри глобальної економіки
Університету імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)*

МІЖНАРОДНА ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЗИЦІЯ КРАЇНИ ТА РІВЕНЬ ЇЇ РОЗВИТКУ: ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ПОКАЗНИКІВ

Метою проведеного дослідження є виявлення залежності між міжнародною інвестиційною позицією країни та рівнем її розвитку, а також виділення різних моделей формування міжнародної інвестиційної позиції країни. Як методи дослідження було обрано статистичну обробку інформації за 35 європейськими країнами, використання кореляційного методу виявлення залежності між показниками, структурний та компаративний аналіз, а також класифікацію країн залежно від обраної моделі формування міжнародної інвестиційної позиції. Здійснено групування країн за показником співвідношення чистої інвестиційної позиції країни та її ВВП. За цим критерієм виділено гіперактивних реципієнтів, активних реципієнтів, поміркованих реципієнтів, країни зі збалансованою міжнародною інвестиційною позицією, поміркованих інвестори, активних інвесторів та гіперактивних інвесторів. Аналіз взаємозв'язку зазначеного показника з ВВП на душу населення з використанням графічного методу та шляхом розрахунку коефіцієнтів кореляції не показав наявності суттєвої залежності. Разом з тим було з'ясовано, що якщо розвинені країни можуть свідомо обирати будь-яку прийнятну для них модель міжнародної інвестиційної позиції, то середньо- та низько- розвинені країни такої свободи не мають. Позитивне значення чистої міжнародної інвестиційної позиції мають лише європейські країни з показником ВВП на душу населення вищим 45 тис. дол. Абсолютна ж більшість середньо- та низькорозвинених країн може обирати лише між моделлю збалансованої міжнародної інвестиційної позиції та моделлю поміркованого реципієнта. Розрахунки коефіцієнтів кореляції показали наявність досить тісного взаємозв'язку між обсягами активів та пасивів міжнародної інвестиційної позиції, з одного боку, та розмірами країни, які характеризуються обсягами ВВП та чисельністю населення. Разом з тим виділення моделей міжнародної інвестиційної позиції може відбуватися не лише на основі співвідношення ЧМП та ВВП країни, але й за показниками структури активів та пасивів у МП. Аналіз саме таких моделей і може стати об'єктом подальших досліджень.

Ключові слова: міжнародна інвестиційна позиція, чиста міжнародна інвестиційна позиція, ВВП на душу населення, нетто-реципієнти, нетто-інвестори.

Вступ. Сьогодні загальноновизнаним є вплив зовнішньоекономічної діяльності на економічний розвиток країни. Значна кількість досліджень присвячена з'ясування залежності економічної динаміки від зовнішньої торгівлі, прямих іноземних інвестицій, стану платіжного балансу тощо. Історія таких досліджень налічує не одну сотню років. Разом з тим розвиток суспільства, поява нових форм співпраці, перехід до постіндустріального сус-

пільства та діджиталізація не тільки приводять до появи нових чинників економічного зростання, але й змінюють уявлення про, здавалося б, давно досліджені та навіть кількісно виміряні зв'язки.

В останні кілька десятиліть разом з традиційним платіжним балансом, який описує співвідношення надходжень в країну та витоку з неї іноземної валюти протягом певного періоду часу, об'єктом особливої уваги стає міжнародна інвестиційна позиція країни. Особливим поштовхом до активізації досліджень цієї системи показників стало прийняття Міжнародним валютним фондом методичних рекомендацій (Керівництва) «Balance of payments and international investment position manual» (BPM6) [1], у назві яких вперше з'являється саме міжнародна інвестиційна позиція. Зокрема спостерігається спроба дослідити вплив різноманітних факторів на стан платіжного балансу та міжнародної інвестиційної позиції країни. Серед них виділяються внутрішні (темпи зростання ВВП, темпи інфляції, динаміка валютного курсу, банківські відсоткові ставки, сальдо державного бюджету, фази економічного циклу) та зовнішні (ціни світового ринку, зміни у розвитку світової економіки та світових фінансових ринків, зміна методики обліку міжнародних активів та пасивів тощо) фактори [2]. Має місце також оцінка тенденцій у зміні міжнародної інвестиційної позиції окремих країн [3-6]. Є дослідження, в яких робиться спроба встановити зв'язок між показниками платіжного балансу, міжнародної інвестиційної позиції та системою національних рахунків [7]. Досить цікавим є зіставлення чистої інвестиційної позиції США, яка має найбільше у світі від'ємне сальдо закордонних активів та зобов'язань щодо іноземних партнерів, з найбільшими у світі нетто-інвесторами (Німеччина, Китай, Японія) [8].

Разом з тим, незважаючи на наявність численних досліджень, аналіз міжнародної інвестиційної позиції залишається актуальним. На наш погляд, за межами уваги дослідників залишилися питання взаємозв'язку стану міжнародної інвестиційної позиції країни з рівнем її розвитку. Також не було спроби виділити моделі побудови МІП та дати їх класифікації. Це особливо важливо для таких країн, як Україна, що перебувають на етапі вибору власної моделі побудови стратегії зовнішньоекономічної діяльності.

Мета дослідження. Метою дослідження є виявлення залежності між міжнародною інвестиційною позицією країни та рівнем її розвитку, а також виділення різних моделей формування міжнародної інвестиційної позиції країни.

Методи. Як методи дослідження було обрано статистичну обробку інформації за 35 європейськими країнами, використання кореляційного методу виявлення залежності між показниками, структурний та компаративний аналіз, а також класифікацію країн залежно від обраної моделі формування міжнародної інвестиційної позиції.

Результати дослідження. У найзагальніших рисах міжнародна інвестиційна позиція описує співвідношення вимог (активів) до нерезидентів та зобов'язань (пасивів) перед нерезидентами. Спільними статтями активів та пасивів є прямі інвестиції, портфельні інвестиції, інвестиції у похідні цінні папери (деривативи) та інші інвестиції. Крім цих статей, активи включають в себе ще резервні активи. Детальний опис порядку розрахунку усіх показ-

ників, який використовується в Україні, можна знайти на сайті Державної служби статистики України [9]. Він повністю відповідає Керівництву від Міжнародного валютного фонду.

Саме МВФ є тією міжнародною фінансовою організацією, яка концентрує найповнішу інформацію щодо міжнародної інвестиційної позиції більшості країн світу. Тому скористаємося цим джерелом для опису стану міжнародних активів та пасивів європейських країн. Табл. 1 містить вихідну інформацію для подальшого аналізу за 35 країнами Європи. До уваги не бралися лише кілька невеликих країн цього континенту, які не є типовими, а тому інформація щодо них не буде показовою і не може узагальнюватися. Інформація про активи, пасиви та чисту міжнародну інвестиційну позицію (ЧМІП) доповнена ще рядом показників, які характеризують розмір країни (населення та ВВП), а також рівень її розвитку (ВВП на душу населення). Також додатково розраховано відношення чистої міжнародної інвестиційної позиції країни до її ВВП. Саме цей показник став критерієм для послідовності розміщення країн у табл. 1.

Таблиця 1

Міжнародна інвестиційна позиція європейських країн у 2019 р.*

Країна	Населення, тис. осіб	Активи, млн дол.	Пасиви, млн дол.	Чиста міжнародна інвестиційна позиція, млн дол.	ВВП, млрд дол.	ЧМІП у % до ВВП	ВВП на душу населення, тис. дол.
Ірландія	5176	7168296	7864562	-696266	388,7	-179,1	78,66
Греція	10607	250023	571212	-321189	209,9	-153,0	19,58
Кіпр	1267	562901	593513	-30612	24,6	-124,4	27,86
Португалія	10302	396996	637321	-240325	237,7	-101,1	23,15
Бельгія	11720	2379187	2908427	-529240	529,6	-99,9	46,12
Сербія	7012	30004	75461	-45457	51,4	-88,4	7,4
Іспанія	50016	2502144	3535805	-1033661	1394,1	-74,1	29,61
Словаччина	5440	102117	172024	-69907	105,4	-66,3	19,33
Хорватія	4227	39237	70012	-30775	60,4	-51,0	14,85
Білорусія	9477	21043	52962	-31919	63,1	-50,6	6,66
Польща	38282	291163	589008	-297845	592,2	-50,3	15,6
Албанія	3074	8894	16572	-7678	15,3	-50,2	5,35
Угорщина	9771	309918	380347	-70429	161	-43,7	16,48
Румунія	21302	87693	195998	-108305	250,1	-43,3	12,92
Молдова	3364	5290	10276	-4986	11,9	-41,9	4,5
Латвія	1881	40962	55220	-14258	34,1	-41,8	17,84
Болгарія	6967	63026	84461	-21435	67,9	-31,6	9,74
Велика Британія	65402	14598918	15358698	-759780	2827,1	-26,9	42,3

Закінчення табл. 1

Країна	Населення, тис. осіб	Активи, млн дол.	Пасиви, млн дол.	Чиста міжнародна інвестиційна позиція, млн дол.	ВВП, млрд дол.	ЧМІП у % до ВВП	ВПП на душу населення, тис. дол.
Литва	2731	44391	57625	-13234	54,2	-24,4	19,46
Франція	67848	8442171	9067421	-625250	2715,5	-23,0	40,49
Естонія	1228	42817	49567	-6750	31,4	-21,5	23,66
Чехія	10702	312139	363715	-51576	246,5	-20,9	23,1
Україна	43923	140853	168580	-27727	153,8	-18,0	3,66
Словенія	2102	62714	71062	-8348	53,7	-15,5	25,74
Італія	62402	3311403	3341834	-30431	2001,2	-1,5	33,19
Фінляндія	5572	917727	907968	9759	268,8	3,6	48,69
Австрія	8859	1016875	962709	54166	446,3	12,1	50,28
Швеція	10202	1641163	1543052	98111	530,5	18,5	51,61
Ісландія	350	32214	26722	5492	24,2	22,7	66,94
Люксембург	628	12549814	12509749	40065	71,1	56,4	114,7
Німеччина	80160	10621476	7844505	2776971	3845,6	72,2	46,26
Данія	5869	1251850	983000	268850	348,1	77,2	59,82
Нідерланди	17280	10497119	9677891	819228	909,1	90,1	52,45
Швейцарія	8403	5437912	4599171	838741	703,1	119,3	81,99
Норвегія	5467	1897811	906141	991670	403,3	245,9	75,42

* Розраховано за: International Monetary Fund [Електронний ресурс].– Режим доступу: <https://data.imf.org/?sk=4c514d48-b6ba-49ed-8ab9-52b0c1a0179b&sld=1409151240976>; Central Intelligence Service [Електронний ресурс].– Режим доступу: <https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/fields/335rank.html#AL>; The World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?page=6>

Перш за все привертає увагу те, що більша частина досліджуваних країн має від'ємне значення чистої міжнародної інвестиційної позиції (25 з 35). Це дає підстави стверджувати, що нетто-реципієнтна модель міжнародної інвестиційної позиції є більш поширеною серед європейських країн, ніж нетто-інвесторна. На наш погляд, країни можна групувати за ознакою відношення чистої міжнародної інвестиційної позиції до ВВП країни. За цим критерієм можна виділити гіперактивних реципієнтів (< -100%), активних реципієнтів (-60% - -100%), поміркованих реципієнтів (-20% - -60%), країни, що мають збалансовану позицію (-20% - +20%), поміркованих інвесторів (20% - 60%), активних інвесторів (60% - 100%) та гіперактивних інвесторів (>100%) (табл. 2).

Таблиця 2

Групування країн за показником питомої ваги чистої міжнародної інвестиційної позиції у ВВП країни

Гіперактивні реципієнти (< -100%)	Активні реципієнти (-60% - -100%)	Помірковані реципієнти (-20% - -60%)	
Ірландія Греція Кіпр Португалія	Бельгія Сербія Іспанія Словаччина	Хорватія Білорусія Польща Албанія Угорщина Румунія Молдова	Латвія Болгарія Велика Британія Литва Франція Естонія Чехія
	Збалансована позиція (-20% - +20%)		
	Україна Словенія Італія	Фінляндія Австрія Швеція	
Помірковані інвестори (20% - 60%)	Активні інвестори (60% - 100%)	Гіперактивні інвестори	
Ісландія Люксембург	Німеччина Данія Нідерланди	Швейцарія Норвегія	

За результатами групування найчисельнішою виявилася група поміркованих реципієнтів (14 країн). Досить представницькою є й група країн з більш-менш збалансовано чистою міжнародною інвестиційною позицією (6 країн), куди, зокрема, входить й Україна, але вона дуже швидко наближається до нижньої межі. Звичайно, ми розуміємо усю умовність такого поділу. На його підставі ще не можна робити якихось гучних висновків, не провівши додатковий аналіз ситуації. Разом з тим деякі узагальнення все-таки формулюємо:

1. Аналіз показує, що відсутній однозначний зв'язок між показником чистої міжнародної інвестиційної позиції та рівнем розвитку країни, який у нашому випадку характеризується за допомогою показника ВВП на душу населення. Так, наприклад, Норвегія та Ірландія мають приблизно однаковий рівень ВВП на душу населення (відповідно 75,42 та 78,66 тис. дол.), однак знаходяться на абсолютно протилежних полюсах за показником відношення чистої міжнародної інвестиційної позиції до ВВП країни (гіперактивний інвестор та гіперактивний реципієнт, відповідно). До також висновку можна дійти, й аналізуючи графічне зображення зв'язку між цими показниками (рис. 1).

2. Проте було б помилковим взагалі не бачити зв'язку між чистою міжнародною інвестиційною позицією та рівнем розвитку країни. Так, для досліджуваного масиву країн можна стверджувати, що нетто-інвесторами стають лише країни з рівнем ВВП на душу населення від 45 тис. дол. та вище. Усі країни з показником нижче 20 тис. дол. потрапляють до групи зі збалансованим показником або ж моделлю помірного реципієнта (виняток станов-

лять лише Сербія та Словаччина. Але Словаччина у 2020 р. уже перейде у групу з показником більше 20 тис. дол. на душу населення). Слід зазначити, що цей висновок справедливий лише у відношенні досліджуваного масиву. Його не можна автоматично переносити на увесь світ, оскільки у цьому випадку буде важко пояснити ситуацію з чистою інвестиційною позицією, наприклад такої країни, як Китай.

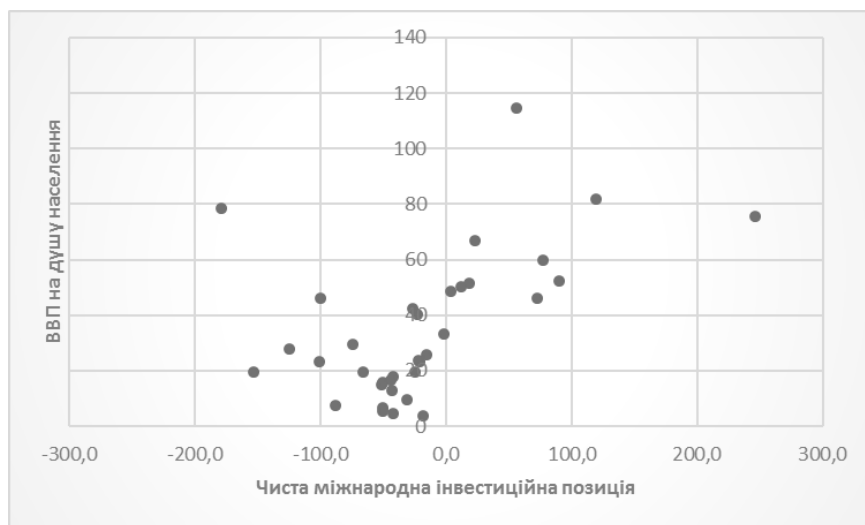


Рис. 1. Взаємозв'язок чистої міжнародної інвестиційної позиції країни та рівня її розвитку

3. Формування тієї чи іншої моделі міжнародної інвестиційної позиції, як правило, є результатом свідомого вибору країни своєї стратегії стосовно цього показника. Однак більш розвинені країни мають ширший «коридор свободи» для обрання моделі свого розвитку, ніж країни з невисоким показником ВВП на душу населення.

На наш погляд, буде доцільним скористатися кореляційним аналізом для виявлення взаємозв'язку між показниками міжнародної інвестиційної позиції та масштабами і рівнем розвитку країни. У табл. 3 наведено результати розрахунку коефіцієнтів кореляції між окремими показниками як для всього досліджуваного масиву країн, так і для скоригованого. Необхідність коригування пов'язана з тим, що серед європейських країн є нетипові за своєю зовнішньоекономічною політикою. Зокрема деякі з них класифікуються як офшорні зони або як такі, де фінансові ресурси просто проходять транзитом. На цій підставі із загального переліку були вилучені Люксембург, Кіпр, Нідерланди та Швейцарія.

Розрахунок коефіцієнтів кореляції між чистою міжнародною інвестиційною позицією та обсягом ВВП країни, а також ВВП у розрахунку на душу населення ще раз підтвердили висновок про практичну відсутність зв'язку між цими показниками як для усього масиву, так і для скоригованого переліку (табл. 3).

Таблиця 3

Коефіцієнти кореляції між показниками міжнародної інвестиційної позиції та рівнем розвитку країни

Показники	Коефіцієнти кореляції	
	для всього масиву	для скоригованого переліку країн
ЧМПП – ВВП	0,201	0,199
ЧМПП – ВВП на душу населення	0,504	0,403
Активи – ВВП	0,695	0,875
Пасиви – ВВП	0,662	0,825
Активи – ВВП на душу населення	0,602	0,439
Пасиви – ВВП на душу населення	0,579	0,414
Активи – Населення	0,521	0,728
Пасиви – Населення	0,512	0,704

До того ж важливо оцінювати не тільки чисту міжнародну інвестиційну позицію як різницю між активами та пасивами, але й сам розмір цих показників. З цією метою проведено розрахунок коефіцієнтів кореляції між активами та пасивами, з одного боку, і обсягами ВВП, ВВП на душу населення та населенням відповідних країн – з іншого. Дані табл. 2 свідчать, що розміри активів і пасивів у міжнародній інвестиційній позиції країни мають досить тісний зв'язок з її розміром та значно менш тісний – з рівнем розвитку. Так, найтіснішим є зв'язок між активами та пасивами і ВВП країни для скоригованого переліку (відповідно, 0,875 та 0,825). Досить суттєвим можна вважати й взаємозв'язок основних компонентів міжнародної інвестиційної позиції з чисельністю населення (відповідно, 0,728 та 0,704). Підкреслимо, саме «взаємозв'язок», а не причино-наслідковий зв'язок. І це зрозуміло, адже, з одного боку, обсяг як залучених, так і вкладених за кордон коштів залежить від розміру країни. З іншого ж боку, багато в чому обсяги виробництва у країні визначаються обсягами залучених закордонних інвестицій. Тому з'ясування причино-наслідкового зв'язку для кожної країни потребує більш детального аналізу структури активів та пасивів у міжнародній інвестиційній позиції.

Висновки. Таким чином, проведений аналіз не дає можливості однозначно стверджувати про наявність прямого чи оберненого зв'язку між чистою міжнародною інвестиційною позицією та рівнем розвитку країни. Конкретне співвідношення цих параметрів визначається обраною країною моделлю міжнародної інвестиційної позиції. У розвинених країн значно більша палітра вибору, ніж у країн із середнім чи низьким рівнем розвитку. Країни із середнім чи низьким рівнем розвитку у більшості випадків можуть обрати лише модель збалансованої міжнародної інвестиційної позиції або стати поміркованими реципієнтами. Разом з тим виокремлення моделей міжнародної інвестиційної позиції може відбуватися не лише на основі співвідношення ЧМПП та ВВП країни, але й за показниками структури активів та пасивів у МПП. Аналіз саме таких моделей і може стати об'єктом подальших досліджень.

Список використаних джерел

1. *Balance of payments and international investment position manual* (2009). Washington, D.C.: International Monetary Fund, 371 p.
2. Петрикова Е.М. Роль и значение международной инвестиционной позиции в системе платежного баланса. *Экономический анализ: теория и практика*. 2010. №20 (185). С. 42–48.
3. Петрикова Е.М. Тенденции развития платежного баланса и международной инвестиционной позиции России. *Вопросы статистики*. 2019. Т. 26, № 10. – С. 46–56.
4. Сивцова Н.Ф., Камышанченко Е.Н., Болтенкова Ю.В. Международная инвестиционная позиция РФ: тенденции и перспективы развития. *Современная экономика: проблемы и решения*. 2020. Т.7. С. 96–106.
5. Paweł Śliwiński, Short and Long Term Determinants of the Net International Investment Position Resulting from the Balance of Payments of the European Monetary Union Countries. *Acta Universitatis Lodzianensis Folia oeconomica*. September 2018, 4 (336), P. 209–224.
6. Pana Alves & Esther López & César Martín & Irene Roibás, The Balance of Payments and International Investment Position of Spain in 2019. *Economic Bulletin, Banco de España; Economic Bulletin Homepage*. Issue 2/2020, P. 1–20.
7. Навой А.В. анализ состояния и развития внешнего сектора экономики на основе платежного баланса и международной инвестиционной позиции. *Вопросы статистики*. 2014. №2. – С. 56–59.
8. Mobasher Kazmi, Weakening US net international investment position and its implications for holders of US assets. URL: <https://www.theasianbanker.com/updates-and-articles/weakening-us-net-international-investment-position-and-its-implications-for-holders-of-us-assets>
9. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/imf/meta/IIP_Dissemin_notes-ukr.html
10. International Monetary Fund. URL: <https://data.imf.org/?sk=4c514d48-b6ba-49ed-8ab9-52b0c1a0179b&sId=1409151240976>
11. Central Intelligence Service. URL: <https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/fields/335rank.html#AL>
12. The World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?page=6>

References

1. *Balance of payments and international investment position manual* (2009). Washington, D.C., International Monetary Fund, 371 p.
2. Petrikova Ye.M. (2010), *Rol i znacheniye mezhdunarodnoy investitsionnoy pozitsii v sisteme platezhnogo balansa* [The role and importance of the international investment position in the balance of payments system], *Ekonomicheskiy analiz: teoriya i praktika* [Economic Analysis: Theory and Practice], No 20 (185), p.42-48.
3. Petrikova Ye.M. (2019), *Tendentsii razvitiya platezhnogo balansa i mezhdunarodnoy investitsionnoy pozitsii Rossii* [Trends in the development of the balance of payments and the international investment position of Russia], *Voprosy statistiki* [Questions of statistics], T.26, No 10, p.46-56.

4. Sivtsova N.F., Kamyshanchenko Ye.N., Boltenkova Yu.V. (2020), *Mezhdunarodnaya investitsionnaya pozitsiya RF: tendentsii i perspektivy razvitiya* [International investment position of the Russian Federation: trends and development prospects], *Sovremennaya ekonomika: problemy i resheniya* [Modern economy: problems and solutions], T.7, p. 96-106.

5. Paweł Śliwiński (2018), *Short and Long Term Determinants of the Net International Investment Position Resulting from the Balance of Payments of the European Monetary Union Countries*, *Acta Universitatis Lodziensis Folia oeconomica*, September 2018, 4 (336), p. 209-224.

6. Pana Alves & Esther López & César Martín & Irene Roibás (2020), *The Balance of Payments and International Investment Position of Spain in 2019*, *Economic Bulletin*, Banco de España; *Economic Bulletin Homepage*, issue 2/2020, p. 1-20.

7. Navoy A.V. (2014), *Analiz sostoyaniya i razvitiya vneshnego sektora ekonomiki na osnove platezhnogo balansa i mezhdunarodnoy investitsionnoy pozitsii* [Analysis of the state and development of the external sector of the economy based on the balance of payments and international investment position], *Voprosy statistiki* [Questions of statistics], No 2, p.56-59.

8. Mobasher Kazmi, *Weakening US net international investment position and its implications for holders of US assets*. Available at: <https://www.theasianbanker.com/updates-and-articles/weakening-us-net-international-investment-position-and-its-implications-for-holders-of-us-assets> (Accessed 10 October 2020).

1. 9. State Statistic Service of Ukraine. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/imf/meta/IIP_Dissemin_notes-ukr.html (Accessed 16 October 2020).

10. International Monetary Fund Available at: <https://data.imf.org/?sk=4c514d48-b6ba-49ed-8ab9-52b0c1a0179b&sId=1409151240976> (Accessed 20 October 2020).

11. Central Intelligence Service Available at: <https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/fields/335rank.html#AL> (Accessed 22 October 2020).

12. The World Bank Available at: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?page=6> (Accessed 10 October 2020).

INTERNATIONAL INVESTMENT POSITION OF THE COUNTRY AND THE LEVEL OF ITS DEVELOPMENT: RELATIONSHIP BETWEEN INDICATORS

Anatolii O. Zadoia. Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine).

E-mail: zadoya@duan.edu.ua

DOI: 10.32342/2074-5362-2020-2-29-3

Key words: *international investment position, net international investment position, GDP per capita, net recipients, net investors.*

The purpose of the study is to identify the relationship between the international investment position of the country and its level of development, as well as to identify different models of formation of the international investment position of the country. Statistical methods of information processing on 35 European countries, use of correlation method of revealing

dependence between indicators, structural and comparative analysis, and also classification of countries depending on the chosen model of formation of the international investment position were chosen as research methods. The countries are grouped according to the ratio of the net international investment position of the country and its GDP. According to this criterion, hyperactive recipients, active recipients, moderate recipients, countries with a balanced international investment position, moderate investors, active investors and hyperactive investors are selected. Analysis of the relationship between this indicator and GDP per capita using a graphical method and by calculating correlation coefficients did not show a significant dependence. At the same time, it was found that if developed countries can consciously choose any model of international investment position acceptable to them, then middle and low-developed countries do not have such freedom. Only European countries with a GDP per capita higher than \$ 45,000 have a positive value of a net international investment position. The vast majority of middle and low-income countries can choose only between the model of a balanced international investment position and the model of a moderate recipient. Calculations of the correlation coefficients have shown a fairly close relationship between the volume of assets and liabilities of the international investment position, on the one hand, and the size of the country, which is characterized by GDP and population. At the same time, the selection of models of the international investment position can take place not only on the basis of the ratio of GDP and GDP of the country, but also on the indicators of the structure of assets and liabilities in the IIP. The analysis of such models can be the subject of further research.

Одержано 7.09.2020.

УДК 339.9:008

DOI: 10.32342/2074-5362-2020-2-29-4

О.В. КОПИЛ,

аспірант Дніпровського державного технічного університету

МЕТОДИКА ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ КРАЇНИ ДЛЯ РОЗВИТКУ СФЕРИ КУЛЬТУРИ

Результати проведеного дослідження надали змогу розробити власну методику оцінки інвестиційної привабливості країни для розвитку сфери культури.

У ході розробки методики було вирішено, що необхідною умовою для оцінки інвестиційної привабливості України для розвитку сфери культури є врахування регіонального аспекту розвитку. Визначено сім основних факторів, які слід враховувати при виборі індикаторів інвестиційної привабливості країни для розвитку сфери культури.

Запропонована методика надає можливість оцінити інвестиційну привабливість регіонів для розвитку сфери культури за такими групами показників: 1) економічний потенціал регіону; 2) рівень розвитку людського капіталу; 3) рівень якості життя; 4) розвиток підприємницької діяльності та інновацій; 5) інвестиційні ризики. Дана методика є простою у використанні, враховує різні аспекти розвитку регіону, оцінка яких створює можливість для інвестора зменшити ризики при інвестуванні у сферу культури, ґрунтується на використанні методу ранжування з розрахунком інтегральних показників через використання середніх багатовимірних. Методика враховує сукупність аспектів та факторів, які впливають на розвиток та функціонування сфери культури в Україні, а також на попит та пропозицію культурних послуг.

Запропонована методика була апробована в ході дослідження. Як результат було сформовано рейтинг регіонів за інвестиційною привабливістю для розвитку сфери культури у період з 2016 по 2018 рр. Найбільш інвестиційно привабливими регіонами для розвитку сфери культури було визначено м. Київ, Київську, Одеську та Дніпропетровську області.

За допомогою функцій прогнозування було здійснено прогноз інвестиційної привабливості регіонів України для розвитку сфери культури на 2019–2023 рр., за результатами якого було сформовано рейтинг регіонів та визначено найбільш та найменш інвестиційно привабливі регіони для розвитку сфери культури.

Ключові слова: *методика, оцінка інвестиційної привабливості, інвестиційна привабливість, культура, інвестиції, інвестування, соціально-економічний розвиток.*

Постановка проблеми. В умовах економічної кризи великого значення для країн набувають інвестиції, які можуть служити основою для повноцінного соціально-економічного розвитку тієї чи іншої країни. Саме тому постає питання про необхідність підвищення інвестиційної привабливості країни. Враховуючи загальносвітові тенденції, інвестори починають інвестувати в інноваційні продукти та товари, які є результатом розвитку креативної економіки. Створення інноваційного продукту можливе лише за рахунок збільшення інвестицій в людський капітал, основою для розвитку якого є, зокрема, культура. Крім того у високорозвинених країнах інвестори, які шукають нові та

перспективні галузі для інвестування, починають приділяти значну увагу сфері культури та інвестуванню у створення культурних продуктів. У сучасних реаліях розвитку України саме культура може стати рушієм для збільшення суми інвестицій в країну. Зважаючи на це, постає необхідність оцінки інвестиційної привабливості країни для розвитку сфери культури.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання щодо визначення сутності інвестицій та інвестиційної привабливості розглядали у своїх працях зарубіжні та вітчизняні науковці, зокрема такі як О. Бланк, З. Боді, А. Кейн, А. Маркус. К. Макконнелл, С. Брю, У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейлі, К. Малько, Ю. Заволока, В. Терещенко та ін. Проте, незважаючи на низку наукових праць за цією тематикою, усе ще залишається актуальним питання щодо розробки методики оцінки інвестиційної привабливості країни, зокрема для розвитку сфери культури.

Метою статті є розробка та апробація методики оцінки інвестиційної привабливості країни для розвитку сфери культури.

Викладення основного матеріалу. Культура є досить специфічною сферою для інвестування, тому доцільною є розробка методики, яка б ґрунтувалася на розрахунку та оцінці інтегрального показника інвестиційної привабливості країни для розвитку даної сфери.

Враховуючи той факт, що Україна є другою за територією державою в Європі та має певні регіональні відмінності у розвитку тих чи інших територій, проведення оцінки інвестиційної привабливості для розвитку сфери культури в Україні в цілому не є доцільним. Більш раціональним рішенням є виведення інтегрального показника інвестиційної привабливості для розвитку сфери культури за регіонами України. Відповідно до Закону України «Про засади державної регіональної політики» регіонами України є: області, місто Київ та Севастополь, територія Автономної Республіки Крим [1]. Такий підхід надасть змогу визначити регіони, які мають найбільший потенціал для розвитку сфери культури.

Визначення інвестиційної привабливості для розвитку сфери культури повинно здійснюватися у декілька етапів.

На *першому етапі* відбувається формування системи показників, за якими буде оцінюватися інвестиційна привабливість для розвитку сфери культури. Показники мають враховувати не лише інвестиційний потенціал розвитку визначених регіонів України, а й інвестиційний потенціал через призму розвитку сфери культури. Проте слід зазначити, що при виборі індикаторів інвестиційної привабливості країни для розвитку сфери культури слід враховувати такі фактори:

1. Система показників має враховувати різні аспекти розвитку регіонів, що характеризують інвестиційний потенціал, а відповідно, і визначають інвестиційну привабливість того чи іншого регіону, зокрема для розвитку сфери культури.

2. Включення до системи показників кожного з індикаторів має бути теоретично обґрунтованим.

3. Кожен з індикаторів, котрий буде включено до оцінки інвестиційної привабливості, має бути реалістичним, задовольняти вимозі доступності розрахунку.

4. Кожен з індикаторів має бути типовим для кожного з регіонів, що порівнюються, для оцінки інвестиційної привабливості для розвитку сфери культури.

5. Кількість індикаторів має бути достатньою для повноцінної оцінки інвестиційної привабливості, проте загальна кількість індикаторів не повинна перевищувати 30.

6. Кожна з укрупнених груп показників не повинна містити показники, які дублюють один одного.

7. Система показників має давати ґрунтовну оцінку стану інвестиційної привабливості для розвитку сфери культури.

При споживанні продуктів і послуг, людина у першу чергу буде задовольняти базові потреби, у той час як задоволення культурних потреб відходить на другий план. З урахуванням цього факту попит на культурні послуги та продукти буде вищим у більш економічно та соціально розвинутих регіонах.

Таким чином, методика має включати показники, які нададуть змогу оцінити інвестиційну привабливість регіону в цілому. Як наслідок регіон з вищим рівнем інвестиційної привабливості буде мати більше шансів для повноцінного розвитку сфери культури.

З метою оцінки інвестиційної привабливості регіону для розвитку сфери культури доцільно виділити такі групи показників:

1. *Показники економічного потенціалу регіону* – ця група включає загальні показники розвитку регіону.

Економічний потенціал регіону можна визначити як сукупну здатність економіки регіону, її галузей, підприємств, господарств здійснювати виробничо-економічну діяльність, випускати високоякісну продукцію, товари, послуги, які задовольняють суспільні потреби, забезпечують розвиток виробництва і споживання [2].

Таким чином, виокремлення даної групи показників при оцінці інвестиційної привабливості для розвитку сфери культури є дуже важливим, адже фактор розвитку культури в регіоні з вищим економічним потенціалом є набагато вищим за фактором регіону з нижчим економічним потенціалом.

2. *Показники розвитку людського капіталу*.

Людський капітал можна визначати як сформований або розвинений у результаті інвестицій і накопичений людьми певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій та інших продуктивних якостей, що цілеспрямовано використовується в тій чи іншій сфері економічної діяльності, сприяє зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливає на зростання доходів його власника [3]. Для розрахунку показника розвитку людського капіталу для України пропонується зосередити увагу на трьох основних блоках: освіта, медицина та культура.

3. *Показники рівня якості життя населення*.

Дана група показників дозволяє врахувати соціальний розвиток відповідного регіону, що надзвичайно важливо при дослідженні інвестиційної привабливості, адже такі показники відображають, чи є достатнім рівень доходів в населення певного регіону для задоволення не лише базових потреб, а і задоволення інших потреб, в тому числі культурних.

4. Показники розвитку підприємницької діяльності та інновацій, які, зокрема, враховують залученість працівників до наукових досліджень та розробок, використання сучасних технологій, що є важливим аспектом для розвитку креативних індустрій, як одного із секторів сфери культури.

5. Показники інвестиційного ризику – це показники, які характеризують основні ризики, що становлять певний інтерес для інвестора з точки зору гарантій та захищеності інвестицій від соціальних, економічних, екологічних та інших факторів ризику.

Таким чином, можна сформувати структуру оцінки інвестиційної привабливості країни для розвитку сфери культури, що наведена на рис. 1.

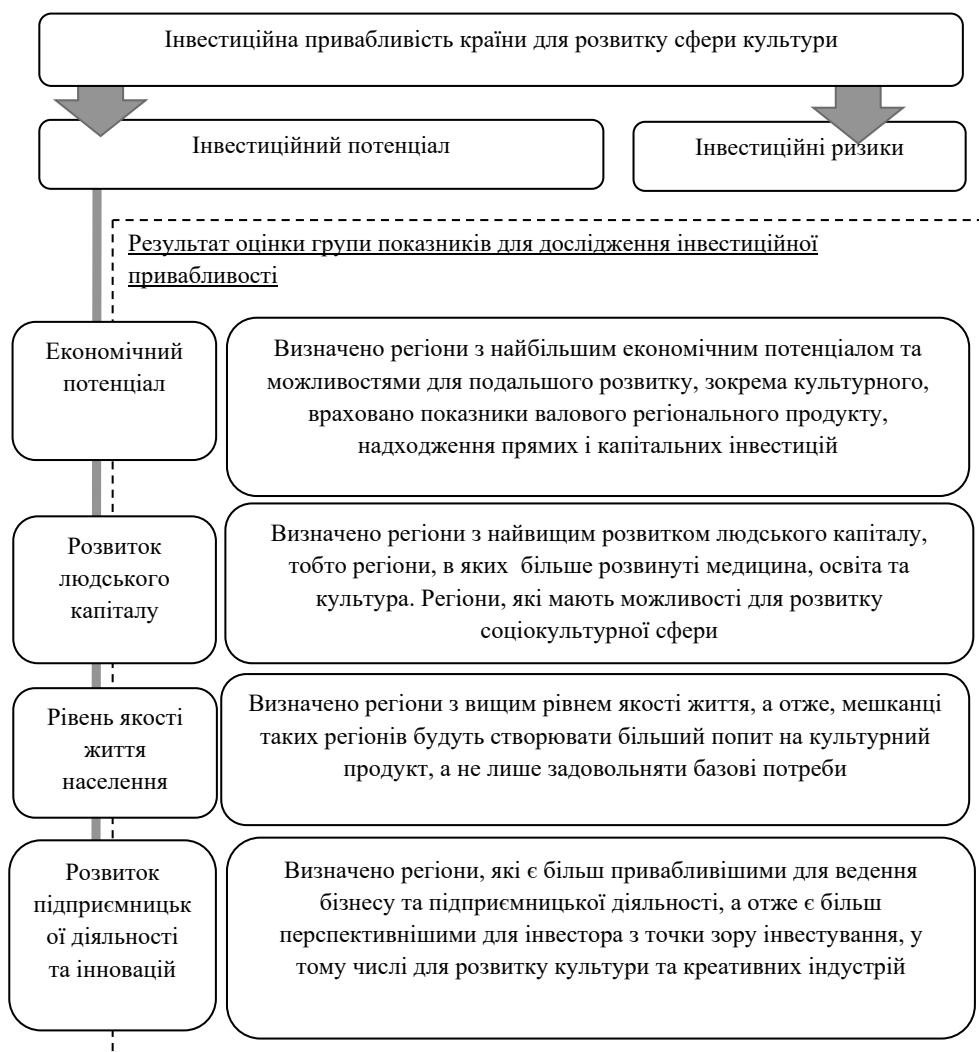


Рис. 1. Структура оцінки інвестиційної привабливості країни для розвитку сфери культури

Примітка. Розроблено автором.

Перелік показників інвестиційної привабливості для розвитку сфери культури для кожної з визначених груп наведено в табл. 1. Пропонована матриця містить показники, які розраховуються з використанням даних Державної служби статистики, що відповідає вимогам доступності показників, використовуваних в цій методиці.

Таблиця 1

**Матриця показників для оцінки інвестиційної привабливості
для розвитку сфери культури**

Група показників	Показник	Умовне позначення показника	Позначення середньої багатовимірної	Вплив показника
Показники економічного потенціалу регіону	Валовий регіональний продукт	X_{11}	P_{1cp}	+
	Валовий регіональний продукт у розрахунку на 1 особу	X_{12}		+
	Рівень зайнятості населення	X_{13}		+
	Рівень економічно активного населення	X_{14}		+
	Рівень капітальних інвестицій	X_{15}		+
	Прямі інвестиції (акціонерний капітал) на одну особу населення за регіонами України	X_{16}		+
Показники рівня розвитку людського капіталу	Кількість студентів закладів вищої освіти на 10000 осіб.	X_{21}	P_{2cp}	+
	Кількість лікарняних ліжок	X_{22}		+
	Охопленість об'єктами базової мережі (бібліотеки та клубні заклади) – кількість об'єктів базової мережі закладів культури (клубних закладів та бібліотек) на 10000 осіб	X_{23}		+
	Валова додана вартість в основних цінах за видом економічної діяльності «освіта»	X_{24}		+
	Валова додана вартість в основних цінах за видом економічної діяльності «охорона здоров'я та надання соціальної допомоги»	X_{25}		+
	Валова додана вартість в основних цінах за видом економічної діяльності «мистецтво, спорт, розваги та відпочинок»	X_{26}		+
Показники рівня якості життя	Рівень середньої заробітної плати	X_{31}	P_{3cp}	+
	Частка населення із середньодушовими еквівалентними грошовими доходами на місяць вище прожиткового мінімуму	X_{32}		+
	Частка населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами на місяць вище фактичного прожиткового мінімуму	X_{33}		+

Закінчення табл. 1

Група показників	Показник	Умовне позначення показника	Позначення середньої багатовимірної	Вплив показника
Показники розвитку підприємницької діяльності та інновацій	Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств	X_{41}	P_{4cp}	+
	Кількість працівників, задіяних у виконанні наукових досліджень і розробок	X_{42}		+
	Кількість підприємств	X_{43}		+
	Кількість фізичних осіб підприємців	X_{44}		+
Показники інвестиційного ризику	Частка збиткових підприємств	X_{51}	P_{5cp}	-
	Частка населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами менше рівня прожиткового мінімуму	X_{52}		-
	Рівень злочинності	X_{53}		-
	Кількість викидів в атмосферу	X_{54}		-
	Кількість смертей	X_{55}		-

Примітка. Розробка автора.

Другим етапом є визначення підходу до оцінки інвестиційної привабливості. У даній методиці використовується метод ранжування з розрахунком інтегрального показника інвестиційної привабливості через визначення середніх багатовимірних.

Наступним кроком є розрахунок показників та прорахунок середньої багаторівневої для кожної з груп показників.

Середньою багаторівневою є похідна величина, яка розраховується для статистичної сукупності. Багатовимірні середні дають узагальнену характеристику кожної одиниці сукупності за кількома ознаками одночасно. При цьому значущість ознаки для багатовимірної оцінки одиниці сукупності вважається однаковою, що економічно, звісно, неточно [4].

Спочатку обчислюється P_{ij} – відношення значень кожної ознаки x_{ij} величини сукупності до значення $x_{ij\text{cp}}$ за формулою:

$$P_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_{ij\text{cp}}} \quad , \quad (1)$$

де x_{ij} – значення j -показника в i -групі показників;

$x_{ij\text{cp}}$ – середнє значення j -показника в i -групі показників;

$i = 1, 2, 3, \dots, m$ – число груп показників;

$j = 1, 2, 3, \dots, n$ – число показників в i -групі.

У свою чергу $x_{ij\text{cp}}$ в i -групі розраховується за формулою:

$$x_{ij\text{ ср}} = \frac{x_{i1} + x_{i2} + x_{i3} + \dots + x_{in}}{n} \quad (2)$$

Розрахунок середньої багатовимірної в i -групі здійснюється за формулою:

$$P_{i\text{ ср}} = \frac{\sum_{j=1}^n P_{ij}}{n}, \quad (3)$$

де n – число показників в i - групі, а відповідно, i кількість ознак показника P_{ij} .

Розрахункові значення середніх багатовимірних для кожної з груп показників за регіонами України за період з 2016 по 2018 рр., які було розраховано з використанням даних Держаної служби статистики, наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Значення розрахункових середніх багатовимірних для кожної з груп показників за регіонами України за період з 2016 по 2018 рр.

Регіон	Економічний потенціал ($P_{1\text{ ср}}$)			Розвиток людського капіталу ($P_{2\text{ ср}}$)			Рівень якості життя ($P_{3\text{ ср}}$)			Розвиток підприємницької діяльності та інновацій ($P_{4\text{ ср}}$)			Інвестиційний ризик ($P_{5\text{ ср}}$)		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Вінницька	0.8	0.8	0.8	0.9	0.9	1.0	1.1	1.0	1.0	0.6	0.6	0.6	0.8	1.0	0.8
Волинська	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.9	1.0	0.9	0.4	0.4	0.4	0.7	0.7	0.6
Дніпропетровська	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.0	1.0	1.1	2.3	2.3	2.3	2.7	2.6	2.7
Донецька	0.9	0.9	0.9	1.0	1.0	1.0	1.1	1.0	1.1	0.8	0.8	0.7	2.7	2.6	2.8
Житомирська	0.7	0.7	0.7	0.8	0.8	0.7	0.9	0.9	0.9	0.4	0.4	0.4	1.0	1.2	1.0
Закарпатська	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	1.0	1.0	1.0	0.4	0.4	0.4	0.7	0.5	0.5
Запорізька	1.0	1.0	1.0	0.9	1.0	0.9	1.0	1.0	1.1	1.1	1.1	1.0	1.6	1.3	1.1
Івано-Франківська	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8	1.1	1.1	1.0	0.4	0.4	0.4	0.8	0.8	0.9
Київська	1.5	1.4	1.4	1.0	1.0	1.1	1.0	1.0	1.0	1.2	1.1	1.2	0.9	0.8	0.9
Кіровоградська	0.7	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.9	1.0	1.0	0.4	0.4	0.4	1.0	0.9	0.8
Луганська	0.6	0.5	0.5	0.4	0.4	0.4	1.0	1.0	1.0	0.2	0.2	0.2	1.1	1.0	0.9
Львівська	1.0	1.0	1.0	1.6	1.6	1.6	1.1	1.0	1.1	1.2	1.3	1.3	1.1	1.0	1.0
Миколаївська	0.8	0.8	0.7	0.6	0.6	0.6	1.1	1.0	1.0	0.6	0.6	0.6	0.5	0.9	0.7
Одеська	1.1	1.1	1.0	1.4	1.4	1.4	1.1	1.0	1.1	1.3	1.4	1.3	1.0	1.0	0.9
Полтавська	1.2	1.2	1.2	0.8	0.9	0.9	1.0	1.1	1.0	0.7	0.7	0.7	1.0	0.8	1.2
Рівненська	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.9	0.9	0.9	0.3	0.3	0.3	0.7	1.1	0.8
Сумська	0.7	0.7	0.7	0.6	0.6	0.6	0.9	1.0	0.9	0.5	0.5	0.4	0.5	0.5	0.6
Тернопільська	0.5	0.6	0.6	0.7	0.7	0.7	0.9	1.0	1.0	0.3	0.3	0.3	0.7	0.7	0.5
Харківська	1.2	1.1	1.1	1.8	1.8	1.7	1.0	1.0	1.0	2.3	2.2	2.2	1.2	1.0	1.0
Херсонська	0.6	0.7	0.7	0.6	0.6	0.6	0.9	0.9	0.9	0.4	0.4	0.4	0.8	0.8	0.9
Хмельницька	0.7	0.7	0.7	0.8	0.8	0.8	0.9	1.0	0.9	0.4	0.5	0.5	0.8	0.9	0.7
Черкаська	0.8	0.8	0.8	0.7	0.7	0.7	0.9	1.0	0.9	0.5	0.5	0.5	0.7	0.8	1.4
Чернівецька	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	1.0	0.9	1.0	0.3	0.3	0.3	0.4	0.4	0.5
Чернігівська	0.6	0.7	0.8	0.7	0.7	0.7	1.0	1.0	1.0	0.4	0.4	0.4	0.7	0.8	0.8
м. Київ	4.9	5.0	5.1	4.3	4.1	4.0	1.4	1.3	1.3	7.5	7.7	7.8	1.3	1.3	1.2

Примітка. Розраховано автором за запропонованою методикою з використанням даних [5].

Наступним етапом є проведення прямого ранжування за кожною з розрахованих груп показників середніх багатовимірних, а також розрахунок середнього рангу інвестиційної привабливості. **Пряме ранжування** ґрунтується на ранжируванні значень середніх багаторівневих за оцінкою від гіршого до кращого.

Таким чином, найбільшому значенню P_{icp} ($i=1,2,3,4$) за кожною з величин в сукупності присвоюється значення 1, найменшому значенню P_{icp} ($i=1, 2, 3, 4$) присвоюється значення p , яке дорівнює загальній кількості величин в сукупності.

Найменшому значенню показника P_{icp} ($i=5$) за кожною з величин в сукупності присвоюється значення 1, найбільшому значенню P_{icp} ($i=5$) присвоюється значення p , яке дорівнює загальній кількості величин в сукупності.

Після проведення прямого ранжування наступним етапом є визначення середнього рангу для кожної з величин в сукупності (від 1 до p).

Середній ранг розраховується за формулою:

$$\text{Ранг ср} = \frac{\text{Ранг1} + \text{Ранг2} + \text{Ранг3} + \text{Ранг4} + \text{Ранг5}}{5}. \quad (4)$$

Останнім етапом є присвоєння позиції в рейтингу кожному зі значень середнього рангу та визначення рейтингу регіонів України за інвестиційною привабливістю для розвитку сфери культури. Тобто найбільшому значенню середнього рангу присвоюється перша позиція в рейтингу, найменшому значенню середнього рангу присвоюється p , яке дорівнює загальній кількості величин в сукупності.

У разі якщо середній ранг однаковий у двох величин, то їм присвоюється однакове значення місце в рейтингу – k , при цьому попереднє місце в рейтингу повинно дорівнювати $k-1$, проте наступне значення місця в рейтингу дорівнює $k+z$, де z – кількість величин, яким присвоєно однакове місце в рейтингу k .

Результати проведеного ранжування та визначення рейтингу регіонів України за інвестиційною привабливістю для розвитку сфери культури за 2016–2018 рр. наведено в табл. 3.

Таким чином, проаналізувавши розрахункові дані, наведені в табл. 3, можна дійти висновку, що найбільш інвестиційно привабливим регіонами для розвитку сфери культури в період з 2016 по 2018 рр. були м. Київ, Київська, Одеська та Дніпропетровська області, які протягом досліджуваного періоду входили до п'ятірки найбільш інвестиційно привабливих регіонів. Також слід зазначити, що найменш інвестиційно привабливими регіонами протягом 2016–2018 рр. були Рівненська та Луганська області.

З метою виявлення найбільш інвестиційно привабливих регіонів для розвитку сфери культури на майбутні п'ять років необхідним є визначення прогнозних значень показників, які використані в методиці із застосуванням функцій прогнозування. Розрахований прогнозований рейтинг регіонів на 2019–2023 рр. наведено в табл. 4.

Таблиця 3

**Рейтинг регіонів України за інвестиційною привабливістю
для розвитку сфери культури в 2016–2018 рр.**

2016			2017			2018		
Регіон	Середній ранг	Рейтинг	Регіон	Середній ранг	Рейтинг	Регіон	Середній ранг	Рейтинг
м. Київ	5.2	1	м. Київ	5.2	1	м. Київ	5	1
Одеська	7	2	Полтавська	6.6	2	Дніпропетровська	6.4	2
Київська	7.4	3	Київська	6.8	3	Одеська	6.8	3
Дніпропетровська	8	4	Дніпропетровська	7	4	Львівська	7.2	4
Львівська	8.4	5	Одеська	7.4	5	Київська	7.6	5
Миколаївська	9	6	Львівська	8	6	Харківська	9.2	6
Вінницька	9.6	7	Харківська	8	6	Запорізька	9.6	7
Харківська	9.6	7	Івано-Франківська	9.4	8	Вінницька	10.4	8
Полтавська	10.2	9	Вінницька	10.4	9	Полтавська	10.4	8
Донецька	10.4	10	Донецька	10.8	10	Донецька	10.8	10
Івано-Франківська	10.8	11	Запорізька	11	11	Івано-Франківська	11.2	11
Запорізька	11.6	12	Миколаївська	12.6	12	Миколаївська	12	12
Сумська	12.8	13	Закарпатська	12.8	13	Хмельницька	13.2	13
Черкаська	13.4	14	Черкаська	12.8	13	Чернігівська	13.4	14
Хмельницька	13.8	15	Сумська	13.4	15	Закарпатська	14	15
Закарпатська	14.4	16	Чернігівська	14	16	Сумська	14.4	16
Чернігівська	15.4	17	Хмельницька	14.4	17	Житомирська	16.2	17
Чернівецька	16.4	18	Волинська	16.4	18	Тернопільська	16.2	17
Житомирська	16.8	19	Тернопільська	17	19	Черкаська	16.2	17
Херсонська	16.8	19	Херсонська	17.4	20	Кіровоградська	17.2	20
Тернопільська	17.4	21	Житомирська	17.8	21	Волинська	17.6	21
Рівненська	17.6	22	Чернівецька	18.6	22	Чернівецька	18	22
Волинська	18	23	Кіровоградська	18.8	23	Рівненська	19	23
Кіровоградська	18.6	24	Луганська	20.4	24	Херсонська	19	23
Луганська	21.6	25	Рівненська	21.2	25	Луганська	20.6	25

Примітка. Розраховано автором за запропонованою методикою з використанням даних [5].

Таблиця 4

**Прогнозований рейтинг регіонів України за інвестиційною привабливістю
для розвитку сфери культури на 2019–2023 рр.**

2019		2020		2021		2022		2023	
Регіон	Рейтинг	Регіон	Рейтинг	Регіон	Рейтинг	Регіон	Рейтинг	Регіон	Рейтинг
м. Київ	1	м. Київ	1	м. Київ	1	м. Київ	1	м. Київ	1
Львівська	2	Дніпро-петровська	2	Дніпро-петровська	2	Дніпро-петровська	2	Дніпро-петровська	2
Дніпро-петровська	3	Львівська	3	Львівська	3	Харківська	2	Харківська	3
Одеська	4	Харківська	4	Харківська	4	Львівська	4	Львівська	4
Харківська	4	Київська	5	Київська	5	Київська	5	Київська	5
Київська	6	Запорізька	6	Запорізька	6	Запорізька	6	Запорізька	6
Запорізька	7	Одеська	6	Одеська	7	Полтавська	7	Полтавська	7
Полтавська	8	Полтавська	8	Полтавська	8	Одеська	8	Одеська	8
Донецька	9	Донецька	9	Донецька	9	Хмельницька	9	Хмельницька	9
Вінницька	10	Хмельницька	10	Хмельницька	10	Донецька	10	Донецька	10
Івано-Франківська	10	Івано-Франківська	11	Чернігівська	11	Чернігівська	11	Чернігівська	11
Хмельницька	12	Житомирська	12	Житомирська	12	Івано-Франківська	12	Івано-Франківська	12
Чернігівська	13	Вінницька	13	Івано-Франківська	13	Житомирська	13	Житомирська	13
Закарпатська	14	Чернігівська	13	Вінницька	14	Тернопільська	14	Вінницька	14
Тернопільська	15	Тернопільська	15	Тернопільська	15	Вінницька	15	Тернопільська	15
Черкаська	16	Закарпатська	16	Кіровоградська	16	Кіровоградська	16	Кіровоградська	16
Миколаївська	17	Кіровоградська	16	Закарпатська	17	Черкаська	17	Черкаська	17
Кіровоградська	18	Черкаська	18	Черкаська	18	Волинська	18	Волинська	18
Сумська	18	Волинська	19	Волинська	19	Закарпатська	19	Рівненська	19
Житомирська	20	Миколаївська	20	Херсонська	20	Миколаївська	20	Миколаївська	20
Волинська	21	Херсонська	20	Миколаївська	21	Херсонська	21	Херсонська	21
Луганська	22	Сумська	22	Луганська	22	Луганська	22	Закарпатська	22
Херсонська	22	Луганська	23	Сумська	22	Сумська	22	Сумська	23
Чернівецька	22	Чернівецька	24	Чернівецька	24	Рівненська	24	Луганська	24
Рівненська	25	Рівненська	25	Рівненська	25	Чернівецька	24	Чернівецька	25

Примітка. Розраховано автором за запропонованою методикою з використанням даних [5] та функції прогнозування.

Таким чином, відповідно до прогнозованого рейтингу регіонів України за інвестиційною привабливістю для розвитку сфери культури на 2019–2023 рр. найбільш інвестиційно привабливими регіонами є м. Київ, Дніпропетровська, Львівська та Харківська області. Найменш інвестиційно привабливими регіонами є Рівненська, Луганська та Чернівецька області.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, запропонована методика дозволяє оцінити інвестиційну привабливість для розвитку сфери культури в регіонах України, оцінивши регіон з різних аспектів, які впливають на розвиток сфери культури, а також на прийняття рішення щодо спрямування активів з боку інвестора. Основною перевагою даної методики є її універсальність та легкість для розрахунку. Подальші дослідження повинні бути спрямовані на розробку сценаріїв культурного розвитку для кожного з регіонів з урахуванням результатів рейтингу сформованого за результатами розрахунків за методикою оцінки інвестиційної привабливості країни для розвитку сфери культури.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про засади державної регіональної політики». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/156-19/paran6#n14> (дата звернення: 05.05.2020).
2. Джаман, М.О. Теорія економіки регіонів: навч. посібник. К. : ЦУЛ, 2014. 384 с.
3. Коляденко Д.Л. Людський капітал – фактор інституціональної трансформації в АПК. *Ефективна економіка*. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5620> (дата звернення: 04.03.2020).
4. Мармоза А.Т. *Теорія статистики: підручник*. 2-ге вид. перероб. та доп. К.: Центр учбової літератури, 2013. 592.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 29.05.2020).

References

1. Rhe Verkhovna Rada of Ukraine (2015), The Law of Ukraine “On the principles of state regional policy” Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/156-19/paran6#n14> (Accessed 05 May 2020).
2. Dzhaman, M.O. (2014). *Teoriia ekonomiky rehioniv: navch. Posibnyk* [Theory of regional economics: textbook. manual]. Kyiv, TsUL, 384 p.
3. Koliadenko, D.L. Human capital - a factor of institutional transformation in the agro-industrial complex. *Effective economy*, 2017, no.5. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5620> (Accessed 04 March 2020).
4. Marmozza, A.T. (2013) *Teoriia statystyky: pidruchnyk* [Theory of statistics: a textbook]. Kyiv, Tsentr uchbovoi literatury, 592 p.
5. State Statistics Service of Ukraine Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 29 May 2020).

METHODOLOGY FOR ASSESSING THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE COUNTRY FOR THE DEVELOPMENT OF THE SPHERE OF CULTURE

Olena V. Kopyl, Dnipro State Technical University, Kamianske (Ukraine).

E-mail: kopyl794@gmail.com

DOI: 10.32342/2074-5362-2020-2-29-4

Key words: *methodology, assessment of investment attractiveness, investment attractiveness, culture, investment, socio-economic development.*

The results of the research made it possible to develop their own methodology for assessing the investment attractiveness of the country for the development of the sphere of culture.

During the development of the methodology it was decided that a necessary condition for assessing the investment attractiveness of Ukraine for the development of the sphere of culture is to take into account the regional aspect of development. The study identified seven main factors that should be taken into account when choosing indicators of investment attractiveness of the country for the development of the sphere of culture.

The proposed methodology provides an opportunity to assess the investment attractiveness of regions for the development of culture in the following groups of indicators: 1) the economic potential of the region; 2) the level of human capital development; 3) the level of quality of life; 4) development of entrepreneurial activity and innovations; 5) investment risks.

This methodology is easy to use, takes into account various aspects of regional development, the assessment of which creates an opportunity for investors to reduce risks when investing in the sphere of culture. The methodology takes into account a set of aspects and factors that affect the development and functioning of the cultural sphere in Ukraine, as well as the demand and supply of cultural services.

The proposed methodology was tested during the research as a result, a rating of regions by investment attractiveness for the development of culture in the period from 2016 to 2018 was formed. The most investment-attractive regions for the development of culture in the period from 2016 to 2018 were identified as the city of Kyiv, Kyiv region, Odessa region and Dnipropetrovsk region. The least investment-attractive regions during 2016-2018 were Rivne region and Luhansk region.

With the help of forecasting functions, the forecast of investment attractiveness of the regions of Ukraine for the development of the sphere of cultural for 2019-2023 was made. According to the projected ranking of regions of Ukraine of investment attractiveness for the development of culture for 2019-2023, the most investment-attractive regions are the city of Kyiv, Dnipropetrovsk region, Lviv region and Kharkiv region. The least attractive regions for investment are Rivne region, Luhansk region and Chernivtsi region.

Одержано 12.10.2020.

УДК 339.13

DOI: 10.32342/2074-5362-2020-2-29-5

С.В. КУЗЬМІНОВ,

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри глобальної економіки
Університету імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)*

Е.М. ЛИМОНОВА,

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри глобальної економіки
Університету імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)*

ВИКОРИСТАННЯ ЦІНОВОЇ ЕЛАСТИЧНОСТІ ПОПИТУ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ ОБСЯГУ РИНКУ В АНТИМОНОПОЛЬНОМУ ЗАКОНОДАВСТВІ

У статті досліджено проблему встановлення дійсних кордонів ринку для антимонопольного регулювання.

На основі аналізу антимонопольного законодавства України та діяльності антимонопольного комітету України автори стверджують, що наразі методика встановлення реальних кордонів ринку та наявності монопольної влади у продавця не мають теоретичного обґрунтування. Встановлено частки ринку для визначення продавця як такого, що займає монопольне становище, є довільними і не враховують специфіку попиту на ринках різних товарів.

Автори стверджують, що для теоретично обґрунтованого застосування санкцій проти фірм, підозрюваних у зловживанні монопольним становищем слід використовувати концепцію цінової еластичності попиту. На думку авторів, висока еластичність попиту перешкоджає реалізації ринкової влади фірмою, навіть якщо вона має значну частку ринку. У той же час низька еластичність попиту дає можливість зловживати ринковою владою навіть фірмі, чия частка на ринку не така велика.

У статті аналізується проблема встановлення адекватних кордонів ринку, що досліджується. У випадку, коли фірма утримує велику частку ринку певного товару, вона може уникнути санкцій, заявляючи у суді, що ринок, на якому вона оперує, насправді більший, ніж було визначено Антимонопольним комітетом. Часто Антимонопольному комітету не вдається у суді спростувати таке твердження, і санкції скасовуються у судовому порядку.

Для уникнення подібних ситуацій автори пропонують змінити порядок визначення кордонів ринку. Замість того, щоб Антимонопольний комітет визначав кордони ринку, це пропонується зробити самій фірмі, проти якої ведеться антимонопольне переслідування. Це дозволить уникнути колізій зі скасуванням санкцій проти цієї фірми у суді.

При застосуванні такої методики виникає проблема, пов'язана з надмірним бажанням фірми-об'єкта антимонопольного розслідування, штучно розширити кордони ринку. Цю проблему пропонується вирішувати, порівнюючи цінові еластичності попиту для цієї фірми та для ринку, визначеного монополістом, у цілому. Якщо виявляється, що цінова еластичність попиту на товар фірми-об'єкта антимонопольного розслідування є нижчою або дорівнює ціновій еластичності на ринку, визначеному цією ж фірмою, то це означає, що обсяг ринку визначений неправильно. Він має бути зменшений для визначення реальної частки фірми.

Ключові слова: антимонопольне законодавство, цінова еластичність попиту, частка ринку.

Вступ та актуальність теми дослідження. Сучасне українське анти-монопольне законодавство сформоване, в основному, ще на початку періоду ринкової трансформації пострадянської економіки, у 1990-х роках, коли українська держава не мала досвіду антимонопольного регулювання. Саме тому деякі норми виглядають занадто примітивізованими та відірваними від ринкової реальності. Зокрема це стосується визначення монопольного (домінуючого) становища. Воно ідентифікується як фіксована, незалежна від будь-яких додаткових умов, частка ринку. Проте очевидно, що сама по собі велика частка ринку ще не дає підстав підозрювати продавця у зловживанні ринковою владою. Сама можливість такого зловживання (а під ним, як правило, розуміють різні організаційні, інституційні та управлінські практики, спрямовані на скорочення пропозиції задля завищення цін) визначається, насамперед, ступенем прив'язаності покупців до конкретного продавця, що втілюється у ціновій еластичності попиту. Але цінова еластичність попиту як чинника монопольного положення не фігурує ані у науковій літературі, ані у практиці антимонопольного регулювання.

Практично повна нерозробленість даної теми в українській та світовій теорії та практиці визначає актуальність розвідок у цьому напрямі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Практично єдиним документом, який визначає порядок визначення меж ринків в Україні, є Методика визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку, затверджена розпорядженням Антимонопольного комітету України №49-р від 05.03.2002 р. [1]. Ця Методика застосовується у руслі світової практики (для порівняння див., наприклад, [2]), і тому не дивно, що Антимонопольний комітет України не надто прагне вносити до неї якісь новації (див. Відповідь Антимонопольного комітету Асоціації правників України, датовану 01.07.2019 р. [3]). Втім, не тільки прийнята Методика, але і її наявна критика мають вкрай суб'єктивний характер і замість чітких об'єктивних (бажано числових) критеріїв рясніють епітетами «суттєвий» (стосовно впливу на ринок), «значний» та «незначний» (щодо конкуренції), «подібний» (стосовно характеристик товару) тощо. Очевидно, що такі розпливчасті трактування залишають просто неосяжний простір для зловживань повноваженнями Антимонопольного комітету, які можна спрямувати як проти майже будь-якого підприємства, так і на захист його, якщо це, звісно, буде на користь інтересам функціонерів АМКУ. Навряд чи такий стан речей можна вважати прийнятним. Тому пошук чітких алгоритмів, які могли б замінити нечіткі словесні конструкції об'єктивними розрахунками, є актуальним завданням.

Постановка завдання. З урахуванням вищезначеного обрана мета дослідження полягає у розробці теоретичних основ методики запобігання практиці необґрунтованого маніпулювання географічними та продуктовими межами ринків у ході визначення часток окремих продавців, які підозрюються у тому, що займають на ринку монопольне (домінуюче становище).

Методологія дослідження. Для вирішення поставленого завдання, крім загальнонаукових методів індукції і дедукції, був використаний графо-аналітичний метод з елементами математичного аналізу.

Викладення основного матеріалу дослідження.

Українське антимонопольне законодавство не надто насичене числовими параметрами. Власне, якісь цифри та формули у чинній методиці визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку стосуються часток ринку, перевищення яких є підставою для застосування санкцій. Причому навіть ці скупі числові межі подані без будь-якого теоретичного обґрунтування, що вкупі з «заокругленістю» цифр (35% для одного продавця, 50% для двох-трьох і 70% для чотирьох-п'яти продавців) схиляє до думки про переважно умоглядний характер цієї законодавчої норми. Звісно, цей український підхід, сформований похатцем ще на світанку ринкової трансформації централізовано-планової економіки, багато хто обґрунтовано критикує за примітивізм, але і інші, більш розвинені методики мають ту саму особливість (чи, радше, ваду) – вони спираються на заздалегідь визначені обсяги (а отже, межі) ринку, на яких певна компанія (чи компанії) мають певні частки. На практиці ж межі локальних ринків зовсім не настільки визначені, а тому і частку об'єктивно визначити неможливо, оскільки неясно, від чого цю частку брати.

Як результат – численні випадки скасування в апеляційному провадженні вже прийнятих рішень стосовно суб'єктів, що визначені як такі, що займають монопольне (домінуюче) становище на ринку. З іншого боку, невизначеність критеріїв застосування законодавства залишає широке поле можливостей закрити очі на факти зловживань ринковою владою у випадках, коли по совісті слід було б таки когось покарати.

Одним з можливих вирішень цієї проблеми може бути використання цінової еластичності попиту на товар як фактора ринкової влади продавця. Загалом ідея досить проста: продавець має можливість реалізувати свою ринкову владу у випадку, коли він здатен самотійно, піднявши ціну, збільшити виручку від реалізації своєї продукції. Такий маневр можливий, якщо попит на товар продавця є нееластичним за ціною. Зауважимо, що у такому випадку обсяг проданої продукції зменшиться через зменшення величини попиту, а отже, зменшаться і сукупні витрати продавця. Це призведе до збільшення прибутку. Таким чином, ринкова влада має місце тоді, коли продавець, діючи сепаратно, за рахунок збільшення ціни має можливість збільшити свій прибуток.

Звісно, ця теза може бути опротестована. Розглянемо кілька найбільш вірогідних заперечень, на які відповімо, для зручності помістивши заперечення та відповіді на них у таблицю (табл. 1).

Якщо з першими двома зауваженнями та відповідями усе, здається, ясно, то третє потребує додаткових пояснень, які зручніше давати, описуючи ситуацію за допомогою графіків.

Почнемо з того, що серед наявних формул для визначення коефіцієнта цінової еластичності попиту для заявленої нами мети найбільше підходить формула відрізків, яка дозволяє визначити точкову еластичність. Вона проста і зручна при практичному застосуванні. Принаймні, на практиці вона зручніша, ніж формула дугової еластичності, що визначається кількома причинами.

Таблиця 1

Критика запропонованого показника потенціалу ринкової влади продавця

№ з/п	Критика	Відповідь
1	Можливість отримувати прибуток за рахунок сепаратного підвищення ціни залежить від цінової еластичності попиту. То що, на ринку з еластичним попитом не може бути ринкової влади навіть у монополії?	Так. Сама по собі монополія не гарантує наявності зловживань з боку продавця. Тож якщо монополіст не здатен маніпулювати ринком з високою ціновою еластичністю попиту задля отримання надприбутку, то і влади він не має, і карати його немає за що.
2	Цінова еластичність залежить від поточної ціни. Як правило, при підвищенні ціни цінова еластичність попиту зростає. Таким чином, монополіст, який вже реалізував свою монопольну владу, підвищивши ціни до такого стану, що попит став еластичним за ціною, згідно із запропонованим показником, ринкової влади не має?	Так, ми не пропонуємо універсального показника, що характеризує усі випадки зловживань як реалізованих, так і потенційно можливих. Запропонований підхід більше властивий державі, яка намагається запобігти монополізації, а не боротися з її наслідками.
3.	Формули для визначення цінової еластичності все одно передбачають визначення меж ринку для оцінки величини попиту. То ж чим запропонований показник кращий за існуючі, які нерідко стають недієздатними після вдалих спроб фірми, що має монопольне становище на ринку, під час дебатів з органами антимонопольного регулювання штучно розширити кордони ринку і тим самим формально занизити свою частку, уникаючи санкцій, що могли б бути застосовані до монополіста?	Оскільки при розширенні кордонів ринку, прийнятих до розрахунків ринкової частки окремого продавця, крива попиту зміщується вправо, то суто математично, за умови збереження ціни, при такому шахрайстві зменшується цінова еластичність попиту і, відповідно, збільшується потенціал ринкової влади. Цей різновид шахрайства стає неефективним.

По-перше, сама концепція кривої попиту базована на дещо штучному уявленні про те, що вплив ціни досліджуваного товару на попит відносно ізольований від інших, нецінових факторів попиту. Відповідно, згідно з цією концепцією, крива попиту таки існує як взаємно однозначна залежність ціни та величини попиту, але тільки за інших рівних умов, під якими розуміється незмінність нецінових факторів. У той же час на практиці ці нецінові фактори змінюються постійно, тому замість статичної кривої з упорядкованих точок з координатами «ціна – величина попиту», при спробі визначити положення кривої попиту на основі фактичних даних дослідник отримує хмару таких точок, що зовні аж ніяк не скидається на те, ніби усі вони належать до єдиної лінії, яка є графічним відображенням функціонального зв'язку (рис. 1). Об'єктивною основою цієї нелінійності є стохастичний рух кривої вліво-вправо під дією нецінових факторів, тобто на практиці дослідник має справу не з хмарою точок, а з хмарою кривих, кожна з яких відповідає певній комбінації ефектів нецінових факторів, оперативно відстежити і врахувати які неможливо. Тому найкраще, що можна зробити, це згладити фактичні дані лінією тренда, сподіваючись, що на обраному для спостереження часово-

му інтервалі нецінові фактори виявляться збалансованими і усереднене значення дії факторів буде близьким до «нормального». За таких умов різниця у точностях вимірювання цінової еластичності на основі чи то прямої, чи то лінії більш високих порядків не має значення.

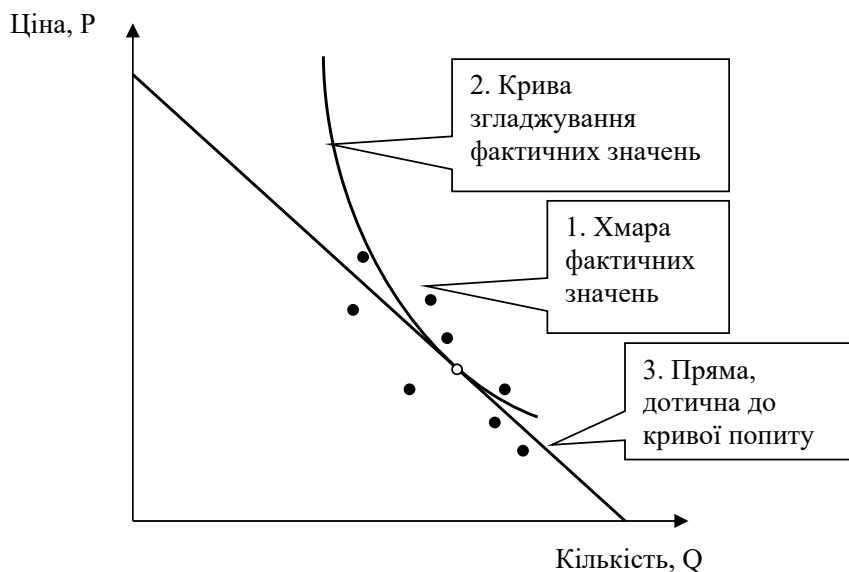


Рис. 1. Побудова ліній попиту за фактичними значеннями пар «ціна-обсяг попиту»

По-друге, формула відрізків для визначення точкової еластичності потребує для свого застосування лише однієї ціни, а не, наприклад, двох для дугової еластичності. Хоча, на перший погляд, ця деталь може видатися малозначущою, але на практиці обґрунтувати одну ціну легше під час диспуту (скажімо, у суді). Наприклад, такою ціною може бути середньозважене значення ціни за певний відрізок часу. Звісно, від середньозваженого можна взяти плюс та мінус один відсоток і отримати дві точки на кривій попиту і надалі аналізувати дугу. Втім, за достатньо малої довжини такої дуги її кривизна буде наближатися до нуля, а тому різниця з прямою, що проходить через середину цього відрізка дуги попиту, буде незначущою.

Оскільки так чи інакше аналізувати доводиться конкретну точку на прямій, то формула точкової еластичності є найбільш адекватною, проте у зв'язку із заявленою метою дослідження (позбавитися ефекту невизначеності меж ринку) вона має бути модифікована. Модифікацію наведено на рис. 2. Стандартний підхід до обчислення передбачає, що цінова еластичність у точці E дорівнює співвідношенню відтинків OP/KP на вертикальній вісі. У той же час неважко помітити, що це співвідношення також чисельно дорівнює співвідношенню двох інших відтинків на горизонтальній вісі: QM/QO .

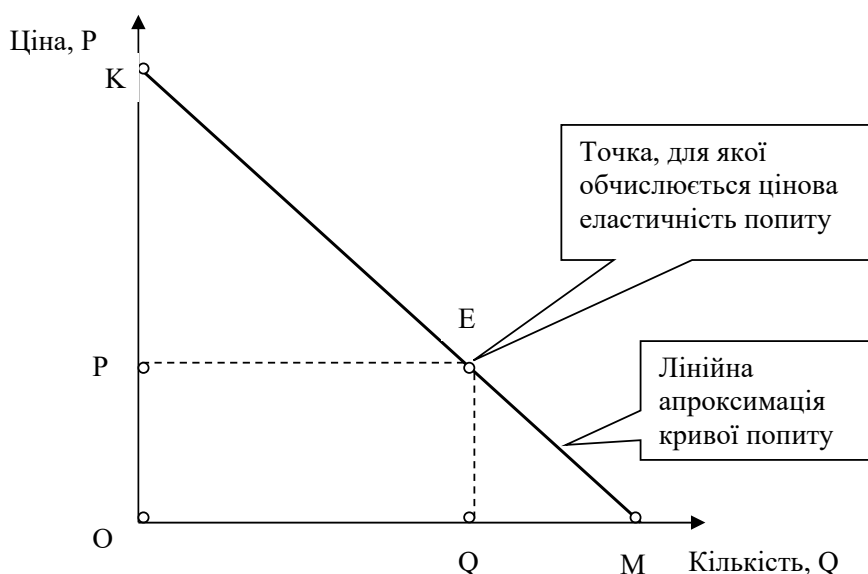


Рис. 2. Використання та модифікація формули точкової еластичності попиту

На перший погляд, здається, що така заміна нічого принципово не змінює у розрахунках. Дійсно, для обчислення коефіцієнта цінової еластичності що з відтинків вертикальної вісі, що з відтинків горизонтальної вісі треба знати положення точки рівноваги відносно початку координат, а відтак, знати загальний обсяг ринку і, відповідно, узгодити географічні межі ринку, що становить неабияку проблему. Наприклад, на ринку землі консолідація навіть усіх земель сільськогосподарського призначення у межах області не може бути визнана безперечною монополією, оскільки відповідач може легко заперечити, що насправді він не монополіст, оскільки конкурує з виробниками з інших областей (рис. 3).

Переваги модифікації стають очевидними, якщо ми від розгляду монополіста на локальному ринку перейдемо до ситуації, коли до цього ринку доєднується ще один ринок довільного розміру. Якщо підходити до аналізу з класичних позицій, то доведеться обчислити ступінь пов'язаності ринків, оцінивши витрати обміну інформацією, грошима, логістичні, законодавчі та усі інші бар'єри, що на практиці виявляється настільки складним завданням, що виконати його навряд чи можливо. Саме тому законодавство різних країн, як правило, пропонує досить умоглядні рекомендації щодо часток ринку, якісь 35, 32% або ще щось. Проте якщо спробувати, на перший погляд, механічно об'єднати два ринки і долучити нашу модифіковану формулу точкової еластичності попиту за ціною, то можна отримати досить цікавий результат. На рис. 4 показана така ситуація. Задля зручності сприйняття ми залишили попередній рисунок, що характеризує окремого продавця на окремому ринку і додали ще одну частину ринку, але вже показану жирним пунктиром.

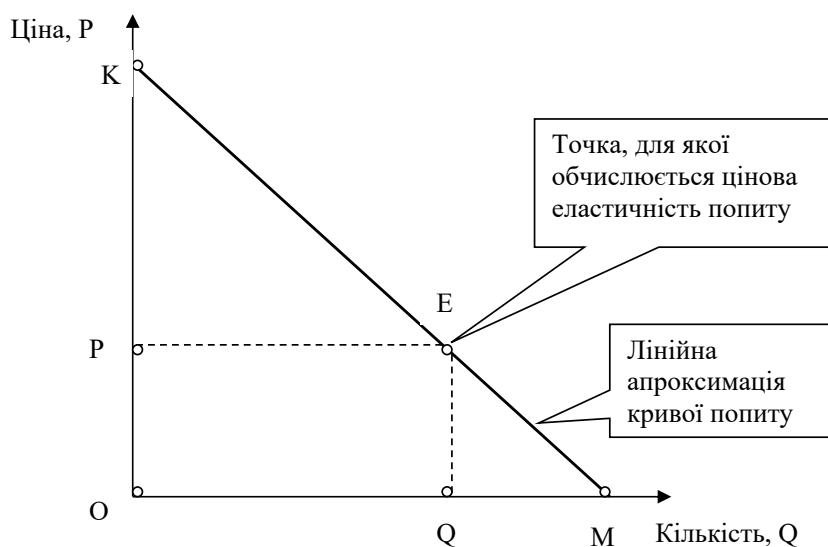


Рис. 3. Використання та модифікація формули точкової еластичності попиту

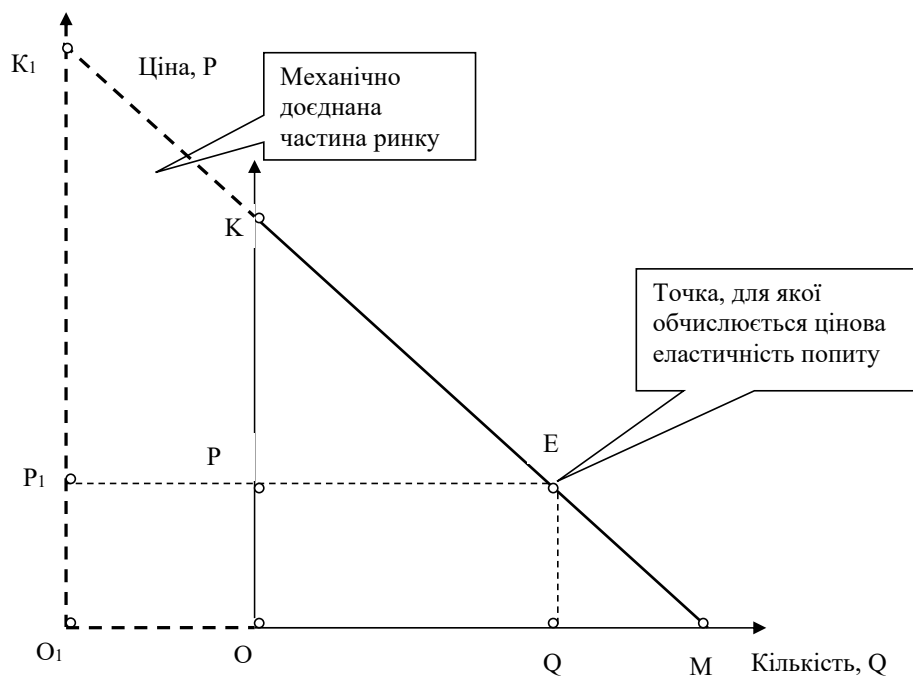


Рис. 4. Використання та модифікація формули точкової еластичності попиту

Графік на рис. 4 дозволяє зробити кілька зауважень.

1. Механічне доєднання додаткового ринку у обсязі O_1O суто математично має зменшити цінову еластичність попиту ($OP = O_1P_1$, а $KP < K_1P_1$, відтак $OP/KP > O_1P_1/K_1P_1$; з модифікованою формулою навіть легше помітити, що $QM/QO > QM/QO_1$).

2. Модифікована формула точкової еластичності дає краще зрозуміти, що спроби підприємства, підозрюваного у тому, що воно має монополю владу на ринку, уникнути таких звинувачень шляхом твердження, нібито ринок, суб'єктом якого воно є, насправді більший, ніж здається органам антимонopolного регулювання (штучно доєднуючи додаткові ринки, нібито пов'язані між собою), має спадну граничну ефективність, оскільки послідовно додаючи ринки рівного розміру у формулі для обрахунку (QM/QO) за фіксованого діленого, збільшуємо лише дільник, а отже, маємо справу з функцією виду $y = k/x$, яка, як відомо, є гіперболою, що у міру збільшення аргументу асимптотично наближається до горизонтальної вісі координат, а отже, її значення наближається до нуля.

Втім, ці зауваження стосуються лише ринку у цілому і помічені закономірності проявляться лише для цінової еластичності попиту, обчисленої сукупно для усіх суб'єктів ринку (для зручності назовемо її ринковою еластичністю).

На відміну від цього, цінова еластичність тієї частини попиту, що припадає на конкретного продавця (для скорочення назовемо її сепаратною еластичністю), зовсім необов'язково дорівнюватиме ринковій. Скажімо, за умов досконалої конкуренції, принаймні, у межах теоретичної моделі, попит на продукт окремого продавця наближається до абсолютно еластичного, у той час як загальноринковий попит менш еластичний.

Інша річ, коли сепаратна еластичність нижча за ринкову. На перший погляд, такого не може бути, оскільки навіть для чистого монополіста, який самотужки задовольняє весь попит, сепаратна еластичність буде не нижчою, а лише дорівнюватиме ринковій. Проте якщо адвокати підприємства, що підозрюється у монопольному становищі, трохи перестараються зі штучним доєднанням ринків, які не мають відношення до ринку, на якому насправді оперує монополіст, то арифметичний результат може виявитися і таким, що суперечить здоровому глузду та економічній теорії.

Звідси випливає можливий алгоритм перевірки обґрунтованості включення тих або інших географічних чи продуктових розширень до ринку, який береться за базу для перевірки наявності монопольного становища підприємства-продавця:

1. Перевірити ринкову еластичність, для чого взяти параметри окресленого підприємством – об'єктом антимонopolного розслідування товарні та географічні межі ринку і побудувати на основі ретроспективних даних лінійну апроксимацію лінії попиту.

2. На основі отриманої апроксимації обчислити ринкову цінову еластичність попиту.

3. Перевірити сепаратну еластичність попиту для підприємства – об'єкта антимонopolного розслідування, для чого провести серію експериментальних дій з підвищенням та зниженням ціни від поточного рівня. Втім, за на-

явності ретроспективних даних спеціальне варіювання цін можна і не робити, а скористатися наявною статистикою.

4. Якщо сепаратна еластичність не вища за ринкову, то суб'єкт має ринкову владу.

Якщо ж виявиться, що сепаратна еластичність вища від ринкової, то у такому випадку карати підозрюваного підстав немає. Можливо, за якимись параметрами його частка ринку і велика, але можливості з цього скористатися він не має. То ж і не винний. Принаймні, доки не виявиться наявність змови з іншими суб'єктами ринку. Втім, це вже прояв зовсім іншої проблеми в антимонопольному регулюванні, розгляд якої не входить до предмета цього дослідження.

Висновки та напрями подальших розвідок. Таким чином, доведено, що:

- наявні методики виявлення кордонів ринку є дискусійними і тому часто успішно опротестовуються суб'єктами, стосовно яких ведеться антимонопольне розслідування;

- для виправлення ситуації пропонується змінити порядок визначення кордонів ринку і запропонувати самій фірмі, стосовно якої ведеться антимонопольне розслідування, визначити кордони ринку, на якому вона оперує;

- прийнятність визначення кордонів ринку перевіряється за допомогою зіставлення показників загальноринкової та сепаратної еластичностей попиту за ціною;

- такий порядок нейтралізує спроби фірми штучно завищувати обсяги ринку, що вирішує заявлену проблему.

Список використаної літератури

1. Постанова Верховної ради України «Про затвердження Методики визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0317-02#Text>, вільний (відвідано 29-10-2020).

2. Malaurie-Vignal, Marie. *Droit de la concurrence interne et européen*, 8e edition. *Sirey université*, 2019. – 402 с.

3. Лист Антимонопольного комітету України Асоціації правників України № 200-29/02-8328 від 01-07-2019. URL: <https://uba.ua/documents/2%D0%B2%D1%96%D0%B4%D0%BF%D0%BE%D0%B2%D1%96%D0%B4%D1%8C%20%D0%B0%D0%BC%D0%BA%D1%83.pdf>, вільний (відвідано 28-09-2020)

References

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (2002), *On approval of the Methodology for determining the monopoly (dominant) position of economic entities in the market*. Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2404-17> (Accessed 29 October 2020).

2. Marie Malaurie-Vignal, (2019), *Droit de la concurrence interne et européen*, 8e edition, Sirey université, 402 p.

3. *Letter of the Antimonopoly Committee of Ukraine to the Association of Lawyers of Ukraine № 200-29/02-8328 dated 01-07-2019*. Available at: <https://uba.ua/documents/2%D0%B2%D1%96%D0%B4%D0%BF%D0%BE%D0%B2%D1%96%D0%B4%D1%8C%20%D0%B0%D0%BC%D0%BA%D1%83.pdf> (Accessed 28-09-2020).

USE OF PRICE ELASTICITY OF DEMAND FOR DETERMINATION OF MARKET VOLUME IN ANTIMONOPOLY LEGISLATION

Sergii Kuzminov, Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine). E-mail: kuzminov@duan.edu.ua

Elvina Limonova, Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine). E-mail: dh.ier@duan.edu.ua

DOI: 10.32342/2074-5362-2020-2-29-5

Key words: *antitrust legislation, price elasticity of demand, market share.*

The article examines the problem of establishing real market boundaries for antitrust regulation.

Based on the analysis of the antimonopoly legislation of Ukraine and the activities of the Antimonopoly Committee of Ukraine, the authors claim that currently the method of establishing real market boundaries and the presence of monopoly power of the seller have no theoretical justification. The established market shares to determine the seller as having a monopoly position are arbitrary and do not take into account the specifics of demand in the markets of various goods.

The authors argue that the concept of price elasticity of demand should be used for the theoretically justified application of sanctions against firms suspected of abusing monopoly position. According to the authors, the high elasticity of demand prevents the realization of market power by the firm, even if it has a significant market share. At the same time, the low elasticity of demand makes it possible to abuse market power, even a firm whose market share is not so large.

The article analyzes the problem of establishing adequate market boundaries under study. If a firm holds a large market share of a particular product, it can avoid sanctions by declaring in court that the market in which it operates is in fact larger than determined by the Antimonopoly Committee. The Antimonopoly Committee often fails to refute such allegations in court and sanctions are lifted in court.

To avoid such situations, the authors propose to change the procedure for defining market boundaries. Instead of the Antimonopoly Committee defining the boundaries of the market, it is proposed to do so to the firm itself, which is under antitrust prosecution. This will avoid conflicts with the lifting of sanctions against this company in court.

The application of such a technique raises the problem of the excessive desire of the antitrust firm to artificially expand the boundaries of the market. It is proposed to solve this problem by comparing the price elasticities of demand for this firm and for the market defined by the monopolist as a whole. If it turns out that the price elasticity of demand for the product of the antitrust firm is less than or equal to the price elasticity in the market defined by the same firm, it means that the market volume is defined incorrectly. It should be reduced to determine the real share of the firm.

Одержано 15.09.2020.

УДК 338.48:001.76

DOI: 10.32342/2074-5362-2020-2-29-6

В.А. ПАВЛОВА,

*доктор економічних наук, професор
Університету імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)*

Н.В. ЛОХМАН,

*доктор економічних наук, доцент
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

ІННОВАЦІЙНО ОРІЄНТОВАНЕ ТУРИСТИЧНЕ ПІДПРИЄМСТВО: КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ТА МІСЦЕ В ІННОВАЦІЙНОМУ ПРОСТОРИ

У статті сформовано концептуальну модель автентичності інноваційно-орієнтованого туристичного підприємства та визначено його місце в інноваційному просторі.

Визначено роль туризму у розвитку національної економіки. Встановлено, що традиційні підходи до розвитку туристичної галузі стають неефективними в умовах жорсткої конкурентної боротьби. Зважаючи на прагнення підприємств туристичної галузі України до інноваційних змін в діяльності з метою забезпечення конкурентоспроможності максимізації залучення споживачів, слід акцентувати увагу на одному із шляхів досягнення встановлених цілей – орієнтації на інновації, що стає можливим в межах інноваційного простору. Інноваційний простір стає передумовою ефективного функціонування як економіки цілому, так і кожного суб'єкта господарювання зокрема.

Проаналізовано динаміку кількості суб'єктів туристичної діяльності у 2018–2019 рр. та обсяги доходів від надання туристичних послуг.

Інноваційно орієнтоване туристичне підприємство розглядається як підприємство, основною метою якого є доведення нових ідей, розробок, інновацій в туристичних товарах чи послугах до кінцевого споживача та досягнення комерційного успіху шляхом спрямування зусиль інноваційного потенціалу на провадження інноваційного розвитку.

Виділено специфічні характеристики інноваційного простору, у межах якого діє інноваційно орієнтоване туристичне підприємство, що, в свою чергу, розглядаються, як прогнози його діяльності. Встановлено, що на діяльність інноваційно орієнтованого туристичного підприємства впливають фактори інноваційного простору, а саме: стабілізатори забезпечують стабілізацію інноваційного стану; дестабілізатори впливають негативно на інноваційність діяльності; індикатори дозволяють розпізнавати інші характеристики інноваційної спрямованості підприємства; каталізатори сприяють прискоренню інноваційних процесів; аналізатори забезпечують результати аналізу інновацій.

Доведено, що інноваційне підприємництво є умовою розвитку інноваційної економіки. Підприємство забезпечує вихід інноваційного імпульсу (нові потреби, нові вимоги, нові стандарти) на інноваційний ринок, на якому завдяки інноваційній діяльності господарюючих суб'єктів інноваційний імпульс перетворюється на інноваційний по-

штовх (інноваційні рішення, матеріалізована інноваційна ідея). У зазначеному ланцюгу інноваційно орієнтована туристична компанія забезпечує інноваційну та інвестиційну діяльність, результатом чого виступає інноваційний туристичний продукт, формується інноваційний бренд, який підприємство просуває на туристичному ринку.

Ключові слова: інноваційно орієнтоване туристичне підприємство, концептуальна модель, інноваційний простір, туристичний ринок, інноваційна активність.

Постановка проблеми. Туризм як сфера економічної діяльності відіграє значну роль у розвитку національної економіки, швидко змінюючись і пристосовуючись до мінливого середовища. Традиційні підходи до розвитку туристичної галузі, особливо в умовах в карантинних обмежень, втрачають свою ефективність за жорсткої конкурентної боротьби. Остання потребує нового імпульсу для підтвердження і зміцнення конкурентних позицій, що можливо лише у разі інноваційної орієнтації підприємств цієї галузі. Інноваційна орієнтованість туристичних підприємств полягає у пропозиції на ринку нових ідей, послуг та продуктів, що й стає потужним рушієм просування на вищий щабель розвитку. Зважаючи на те, що в Класифікаторі видів економічної діяльності туризм не виділено в окрему секцію, а розглядається у складі інших секцій як організовування відпочинку та тимчасове розміщування й організація харчування, стає очевидною нагальність визначення сутності і місця інноваційно орієнтованого туристичного підприємства в інноваційному просторі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань, пов'язаних з різними аспектами характеристики туристичних підприємств, присвячені наукові праці таких вчених, як: З.М. Горбильова [1], Г.О. Горіна [2], А.А. Градинарова [8], О.М. Кальченко [3], Н.В. Куліцька [6], В.С. Кучеренко [7], Р.Н. Лепа [8], А.А. Малихіна [9], Т.В. Момонт [10], О.В. Орлик [6], М.В. Рега [12], В.Т. Списак [14], Л.М. Шульгіна [15] (табл. 1).

Запропоновані визначення поняття «туристичне підприємство» розкривають сутність цього поняття, як системи / суб'єкта / підприємства / організації / особи, які створюють та/або надають характерні та супутні туристські послуги і комплексний туристичний продукт.

Слід погодитися з думкою [9] стосовно прагнення вітчизняних туристичних підприємств до інноваційних змін для забезпечення підвищення конкурентоспроможності й залучення різними методами більшої кількості споживачів. Тому можна стверджувати, що сучасні вітчизняні туристичні підприємства мають за мету стати інноваційно орієнтованими, а це можливо лише в рамках інноваційного простору. Інноваційний простір є обов'язковою умовою функціонування сучасної економіки. Тобто підприємницька діяльність може бути здійснена в рамках галузевого ринку, у свою чергу, ядром інноваційного простору на туристичному ринку виступає інноваційно орієнтоване туристичне підприємство, яке забезпечує крапкову взаємодію між інноваційним вкиданням та розповсюдженням інновацій.

Але питання функціонування інноваційно орієнтованого туристичного підприємства та його місця в інноваційному просторі залишаються без уваги.

Таблиця 1

Визначення туристичного підприємства за різними підходами

Джерело	Організаційна першодея	Визначення поняття «туристичне підприємство»
[8, с. 100–108]	Система	Система, що являє собою комплекс показників внутрішнього середовища підприємства (мікросередовище) і показників безпосереднього оточення підприємства (макросередовище)
[6, с. 68–69]		Відкрита система, що функціонує в нестабільному та динамічному зовнішньому середовищі, яке створює загрози та небезпеки ефективному господарюванню суб'єктів туристичної діяльності
[12, 299-303]		Відкрита соціально-економічна система, яка тісно взаємодіє із зовнішнім середовищем
[1]	Суб'єкт	Самостійно господарюючий суб'єкт, що володіє правами юридичної особи, який на основі використання трудовим колективом майна виробляє і реалізує продукцію, виконує роботи, надає послуги
[7]		Самостійний господарюючий статутний суб'єкт, який має права юридичної особи, здійснює комерційну та науково-дослідну діяльність з метою отримання прибутку
[10, с. 34–41]		Суб'єкт підприємницької діяльності, який займається створенням, реалізацією туристичного продукту та організацією його споживання
[2, 46–49]		Будь-які юридичні та фізичні суб'єкти туристичної діяльності, які створюють та/або надають характерні та супутні туристські послуги та комплексний туристський продукт
[9, с. 598]	Підприємство	Підприємство, що займається збутом туристичних послуг споживачам
[14, с. 124]		Підприємства, які здійснюють безпосереднє створення (виробництво) туристичних продуктів
[3, с.136]	Організація	Будь-які організації, які виробляють туристичні товари чи надають послуги туристам
[15]	Особа	Юридична або фізична особа, що спеціалізується на розробці й продажу (туроператор) або лише на продажу (турагент) комплексного туристичного продукту, споживачами якого є виключно туристи

Метою статті є формування концептуальної моделі аутентичності інноваційно орієнтованого туристичного підприємства та визначення його місця в інноваційному просторі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як показує аналіз статистичної інформації [11], в 2019 р. серед суб'єктів туристичної діяльності юридичні особи становили 1867 одиниць, а фізичні особи-підприємці – 2797 одиниць, що

більше, ніж у 2018 р. (1833 та 2460, відповідно). Дохід від надання туристичних послуг юридичними особами у 2019 р. становив 31948701,2 тис. грн, фізичними особами-підприємцями – 751474,8 тис. грн, що порівняно з 2018 р. більше в 1,5 та 1,3 раза, відповідно. Зрозуміло, що у 2020 р. ці показники знижуються. Внесок туризму у валовий внутрішній продукт у 2019 р. становив 5,2%, що більше, ніж у 2017 р., коли частка туристичної галузі в Україні становила 1,5%. Це показує досить низьку віддачу вітчизняної туристичної індустрії. Наприклад, у валовому внутрішньому продукті туризм Мальти і Хорватії становить близько 15%; Таїланду – 9,3%, Ісландії – 8,2%. Наведена інформація підтверджує проблематичність розвитку економіки інноваційного типу. Це стосується також інноваційної орієнтації туристичних підприємств. Важливим є забезпечення чіткого визначення інноваційної діяльності на рівні підприємств, що пов'язано із специфікою сфери послуг, галузеві складові якої внаслідок орієнтації на фінансові та споживчі ринки оперативного реагують на зміну ринкової кон'юнктури [4].

За контентом різних підходів [1, 2] та результатами власних досліджень вважаємо, що інноваційно орієнтоване туристичне підприємство – це підприємство, в діяльності якого одним з господарських завдань якого є доведення нових ідей, розробок, інновацій щодо туристичних товарів або послуг до конкретного споживача і досягнення комерційного успіху за рахунок спрямування інноваційного потенціалу на інноваційний розвиток.

Інноваційний простір, в межах якого діє інноваційно орієнтоване туристичне підприємство, має специфічні характеристики, що слід розглядати як проєкції на діяльність інноваційно орієнтованого підприємства. Інноваційно орієнтоване туристичне підприємство взаємодіє з факторами інноваційного простору, які: стабілізують його інноваційний стан (стабілізатори); руйнують стабільність його інноваційної діяльності (дестабілізатори); дозволяють розпізнати інші характеристики інноваційної орієнтації підприємства (індикатори); сприяють прискоренню інноваційних процесів (каталізатори); забезпечують проведення аналізу інноваційної діяльності (аналізатори).

Важливим у цьому сенсі є врахування впливу стабілізаторів та дестабілізаторів на інноваційний потенціал інноваційного розвитку туристичних підприємств, який слід визначати на макро-, мезо- та мікрорівнях на підставі індикаторів, що розраховуються за різними показниками. За таким підходом можна прогнозувати інтеграцію інноваційно орієнтованих туристичних підприємств до національного та міжнародного інноваційних просторів.

Для підтвердження наведених міркувань удосконалено концептуальну модель аутентичності інноваційно орієнтованого туристичного підприємства (рис. 1).

У моделі конкретизовано її елементи, до кожного з них подається характеристика наповнення, а саме: мета (розробка або долучення інноваційного туристичного продукту (послуги); об'єкт (туристичні проєкти і програми); суб'єкт (туроператори, турагенти; організації туристичної інфраструктури; державні органи, що регулюють туристичну діяльність; інформаційні туристичні центри); результат (продуктові, організаційні, маркетингові інновації); концептуальні підходи (системний, результативний, ресурсний, процесний, функціональний, витратний підходи); принципи (науковість, системність, відповідність інновацій потребам туристів); цінності (створення умов для впровадження інновацій як основи інноваційної діяльності), стратегії (обґрунтування вибору відповідного типу стратегії).

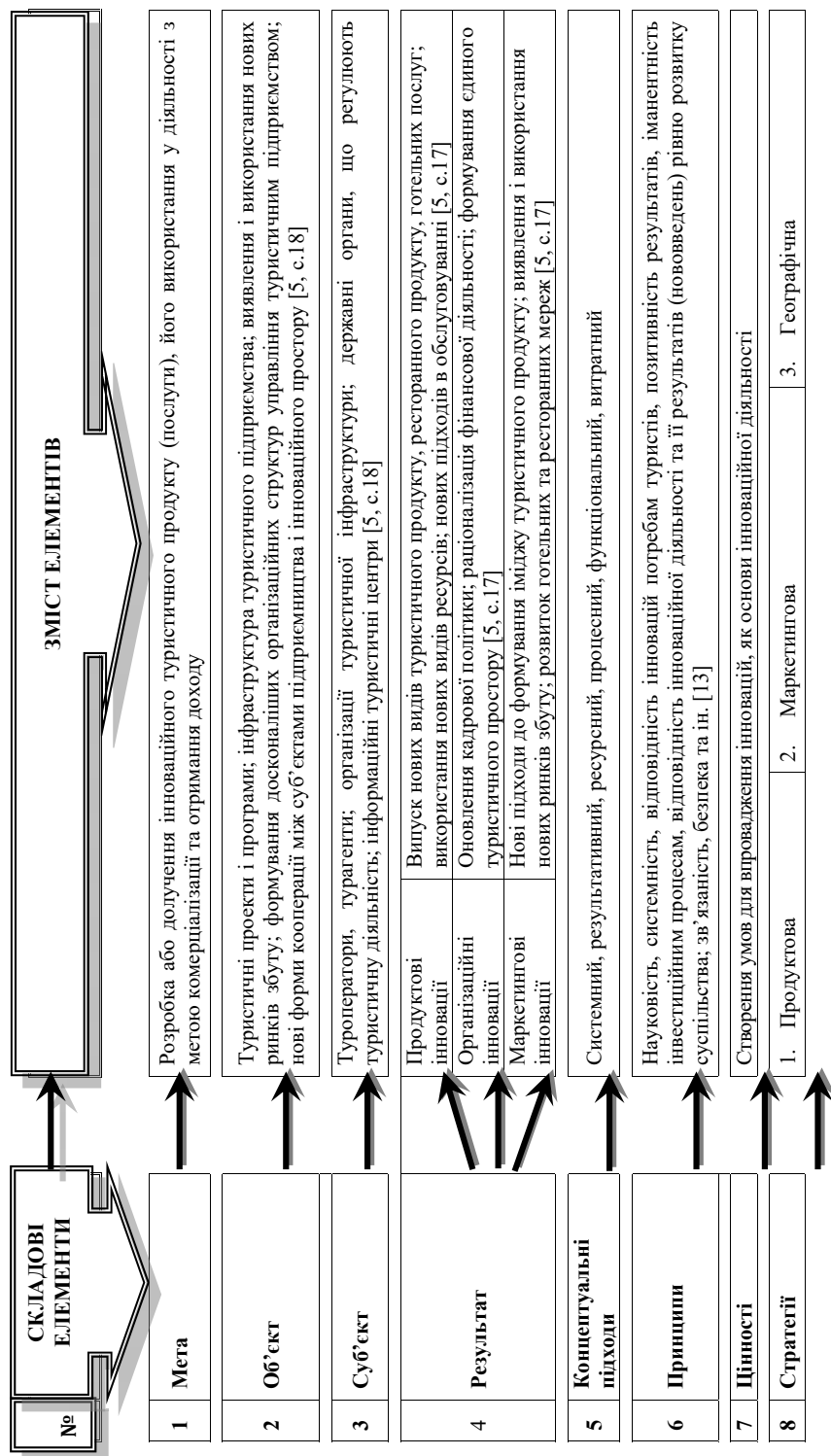
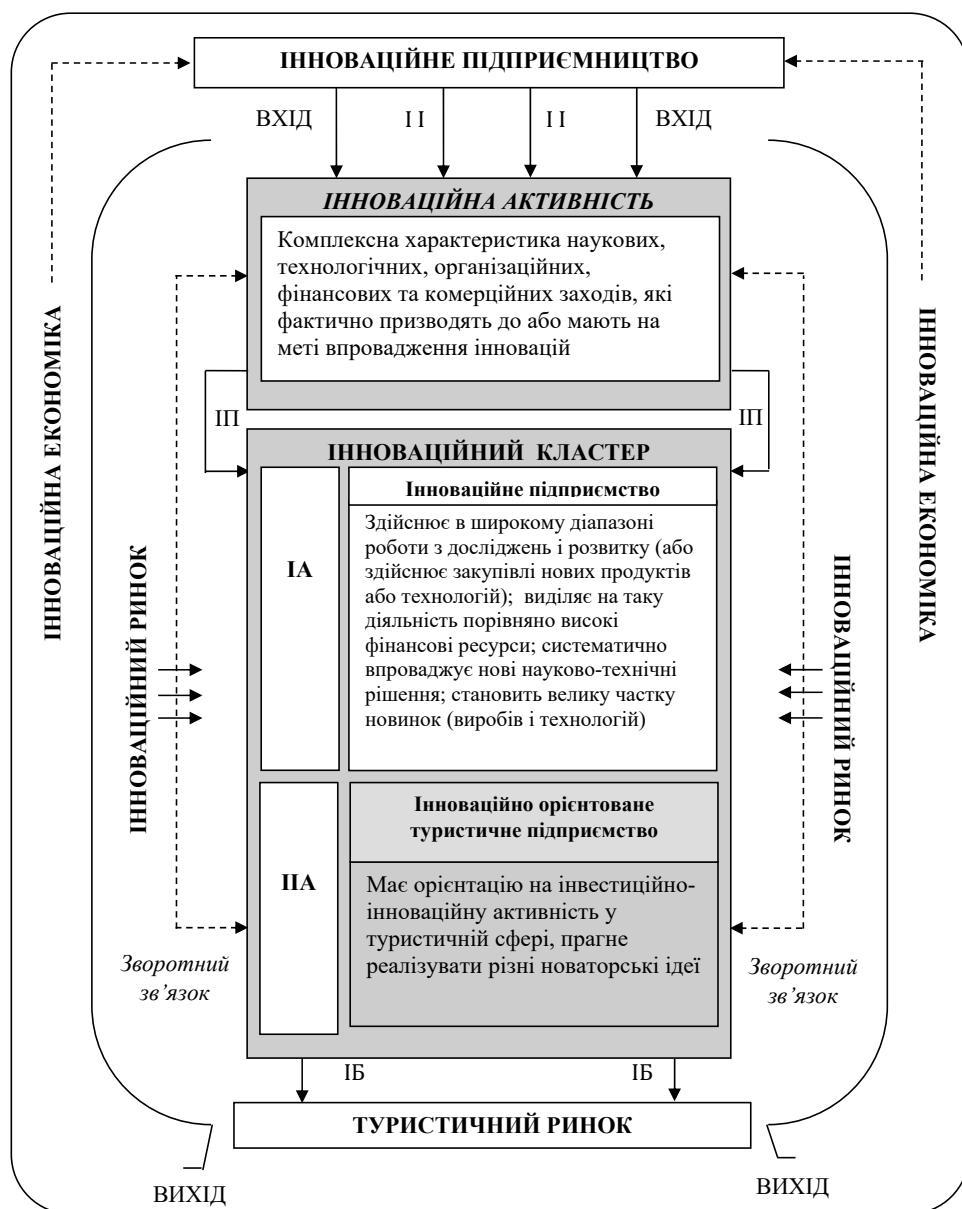


Рис. 1. Концептуальна модель аутентичності інноваційно орієнтованого туристичного підприємства

Складність взаємодії інноваційно орієнтованого туристичного підприємства з інноваційним простором потребує визначення місця цього підприємства в інноваційному просторі (рис. 2).



Примітка. ІІ – інноваційний імпульс; ІП – інноваційний поштовх; ІА – інноваційна активність; ІП – інноваційно-інвестиційна активність; ІБ – інноваційний бренд.

Рис. 2. Визначення місця інноваційно орієнтованого туристичного підприємства в інноваційному просторі

За умови розвитку інноваційної економіки, що є першочерговим завданням для забезпечення конкурентоспроможності України та суб'єктів її національного господарства у міжнародних рейтингах, зростають масштаби інноваційного ринку. Його розвиток базується на підвищенні інноваційної активності шляхом впровадження у діяльність заходів, що охоплюють різні її напрями та формування інноваційного кластера. Інноваційне підприємство, що входить до складу кластера, здійснює роботи з досліджень і розвитку, виділяє фінансові ресурси; впроваджує нові технології і вироби. За такого підходу можна вважати, що туристичне підприємство, яке характеризується інвестиційно-інноваційною активністю у туристичній сфері, реалізує різні новаторські ідеї, є інноваційно орієнтованим.

За алгоритмом, заданим на рис. 2, слід розуміти, що на вході для розвитку інноваційного підприємництва в умовах інноваційної економіки на інноваційному ринку необхідно задати інноваційний імпульс. За підвищення інноваційної активності інноваційний імпульс призводить до інноваційного поштовху у створеному інноваційному кластері, в якому серед інноваційних підприємств займає певне місце інноваційно орієнтоване туристичне підприємство. При накопиченні достатньої кількості таких підприємств на виході туристичний ринок буде успішно розвиватися.

Щоб підтвердити, яке місце займає інноваційно орієнтоване туристичне підприємство в інноваційному просторі варто прийняти за аксіому, що інноваційне підприємництво є безперечною умовою розвитку інноваційної економіки. За моделлю встановлено, що таке підприємство забезпечує вихід інноваційного імпульсу (нові потреби, нові вимоги, нові стандарти) на інноваційний ринок. Завдяки інноваційній активності ринкових суб'єктів інноваційний імпульс перетворюється у інноваційне поштовх (інноваційні рішення, матеріалізована інноваційна ідея). У цьому ланцюзі інноваційно орієнтоване туристичне підприємство забезпечує інноваційно-інвестиційну активність, в результаті чого формується інноваційний туристичний продукт, це підприємство формує інноваційний бренд і просуває його на туристичному ринку.

Висновки. На підставі наведеного вище можна дійти таких висновків:

- формування туристичного ринку в рамках інноваційного простору можливе за умов, що туристичні підприємства будуть мати інноваційну спрямованість (реальну чи потенціальну), тому туристичні підприємства, які забезпечують реалізацію концептуальних засад інноваційно орієнтованого туристичного підприємства, забезпечать власний конкурентний розвиток та розвиток туристичної сфери;

- визначення місця інноваційно орієнтованого туристичного підприємства в інноваційному просторі передбачає побудову взаємодії та взаємозв'язку інноваційно орієнтованого туристичного підприємства з елементами інноваційного простору (інноваційна економіка, інноваційний ринок, інноваційний кластер) з питань інноваційно-інвестиційної активності.

Напрямами подальших досліджень має стати дослідження діалектичних категорій інноваційного простору на туристичному ринку.

Список використаної літератури

1. Горбылева З.М. Экономика предприятий туризма. Минск: РИПО, 2014. 226 с.
2. Горіна Г.О. Сутність та особливості типології туристичних підприємств як суб'єктів управління. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2016. Вип. 20. С. 46–49.
3. Кальченко О.М. Економічна безпека підприємств туристичної сфери. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки»*. 2013. № 1. С. 136–143.
4. Коновалова Е.Е., Силаева А.А. Развитие франчайзинга в сфере туризма. 2013. URL: http://old/rguts.ru/electronic_journal/number45/contents (дата обращения: 10.04.2020).
5. Крупський О.П. Концептуальні засади управління інноваційною діяльністю туристичних підприємств. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Менеджмент інновацій*. 2015. Вип. 4. Т. 22. С. 64–71.
6. Куліцька Н.В., Орлик О.В. Економічна безпека туристичних підприємств. Інформатика та інформаційні технології: матеріали студ. наук. конф. (20 квітня 2015 р.). Одеса: ОНЕУ, 2015. С. 68–69.
7. Кучеренко В.С. Особливості та сучасні тенденції управління туристичною сферою. URL: <http://zavantag.com/docs/index-22506858.html?page=28>. (дата звернення: 15.05.2020).
8. Лепа Р.Н., Градинарова А.А. Модель оценки конкурентоспособности предприятий туристического бизнеса с использованием рефлексивного подхода. *Економіка промисловості*. 2006. № 1. С. 100–108.
9. Малыхина А.А. Системный анализ деятельности туристического предприятия. *Информационные управляющие системы и компьютерный мониторинг*: матеріали наук.-практ. конф. (Донецьк, 19 мая 2013 г.). Донецьк: ДоННТУ, 2013. С. 597–600.
10. Момонт Т.В. Особливості організації бухгалтерського обліку підприємствами туристичної сфери. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки»*. 2014. № 1. С. 34–41.
11. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
12. Рега М.В. Туристичний бізнес в економічному просторі України. *Теоретичні та прикладні питання економіки*. 2009. № 19. С. 299–303.
13. Селютін В.М., Цун Л.М., Андрієнко Г.В., Селютін С.В. Управління інноваційною діяльністю туристичних підприємств: монографія. Харків: ХДУХТ, 2016. 225с.
14. Списак В.Т. Витрати в управлінні туристичним підприємством. *Управління економікою рекреаційних територій, галузей і підприємств*: зб. наук. праць НАН України. Ін-т економіко-правових досліджень. Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд». 2008. С. 123–128.
15. Шульгіна Л.М. Маркетинг підприємств туристичної галузі: автореф. дис. ... д-ра. екон. наук: 08.06.01. Київ, 2006. URL: https://tourlib.net/aref_tourism/shulgina.htm

References

1. Gorbyleva, Z. M. (2014). *Ekonomika predpriyatiy turizma [Economics of tourism enterprises]*. Minsk: RIPO (in Russ.).
2. Gorina H. O. (2016). Sutnist' ta osoblyvosti typolohiyi turystychnykh pidpryyemstv yak sub'yektiv upravlinnya [The essence and features of the typology of tourism enterprises as subjects of management]. *Naukovyy visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. [Scientific Bulletin of the International Humanities University]*, 20, 46-49 (in Ukr.).
3. Kalchenko, O. M. (2013). Ekonomichna bezpeka pidpryyemstv turystychnoyi sfery [Economic security of tourism enterprises]. *Visnyk Chernihivs'koho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Seriya «Ekonomichni nauky» [Bulletin of Chernihiv State Technological University. Economic Sciences Series]*, 1, 136-143 (in Ukr.).
4. Konovalova, E. E., Silaeva, A. A. (2013). Razvitiye franchayzinga v sfere turizme polityka [Tourism franchising development]. Retrieved from http://old/r guts.ru/electronic_journal/number45/contents (in Russ.).
5. Krupsky, O. P. (2015). Kontseptual'ni zasady upravlinnya innovatsiynoyu diyal'nistyu turystychnykh pidpryyemstv [Conceptual principles of management of innovative activity of tourist enterprises]. *Visnyk Dnipropetrovs'koho universytetu. Seriya: Menedzhment innovatsiy [Bulletin of Dnipropetrovsk University. Series: Innovation Management]*, 4, 64-71 (in Ukr.).
6. Kulitska, N. V., Orlik O. V. (2015). Ekonomichna bezpeka turystychnykh pidpryyemstv. Informatyka ta informatsiyni tekhnolohiyi [Economic security of tourist enterprises. Informatics and information technologies]. *Materialy naukoyoi konferentsiyi [Materials of the scientific conference]*. Odesa: ONEU, 68-69 (in Ukr.).
7. Kucherenko, V. S. (2010). Osoblyvosti ta suchasni tendentsiyi upravlinnya turystychnoyu sferoyu [Features and current trends in tourism management]. Retrieved from <http://zavantag.com/docs/index-22506858.html?page=28>. (in Ukr.).
8. Lepa, R. N., Gradinarova, A. A. (2006). Model' otsenki konkurentosposobnosti predpriyatiy turisticheskogo biznesa s ispol'zovaniyem reflektivnogo podkhoda [A model for assessing the competitiveness of tourism enterprises using a reflective approach]. *Ekonomika promyslovosti [Industrial economics]*, 1, 100-108 (in Russ.).
9. Malykhina, A. A. (2013). Cistemnyy analiz deyatel'nosti turisticheskogo predpriyatiya [System analysis of the activities of a tourism company]. *Informatsionnyye upravlyayushchiye sistemy i komp'yuternyy monitoring: materialy: Mizhnarodna naukovo-praktychna konferentsiia [Information control systems and computer monitoring: materials: International research and practice conference]*. Donetsk: DoNNTU, 597-600 (in Russ.).
10. Momont, T. V. (2014). Osoblyvosti orhanizatsiyi bukhholders'koho obliku pidpryyemstvamy turystychnoyi sfery [Features of the organization of accounting by the enterprises of tourist sphere]. *Visnyk Zhytomyrs'koho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Seriya «Ekonomichni nauky» [Bulletin of Zhytomyr State Technological University. Economic Sciences Series]*, 1, 34-41 (in Ukr.).

11. Ofitsiynyi sait derzhavnoyi dsluzhby ststisticy v Ukraini. [Official site of the State Statistics Service of Ukraine]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>
12. Rega, M. V. (2009). Turystychnyy biznes v ekonomichnomu prostori Ukrayiny [Tourism business in the economic space of Ukraine]. *Teoretychni ta prykladni pytannya ekonomiky [Theoretical and applied issues of economics]*, 2, 41-45 (in Ukr.).
13. Selyutin, V. M., Tsun, L. M., Andriyenko, H. V., Selyutin, S.V. (2016). Upravlinnya innovatsiynoyu diyal'nisty tuzystychnykh pidpryyemstv [Management of innovative activity of tourist enterprises]. Kharkiv: KHDUKHT (in Ukr.).
14. Spysak, V. T. (2008). Vytraty v upravlinni tuzystychnym pidpryyemstvom. Upravlinnya ekonomikoyu rekreatsiynykh terytoriy, haluzey i pidpryyemstv [Costs in the management of a tourist enterprise]. *Zbirnyk naukovykh prats' NAN Ukrayiny [Management of the economy of recreational areas, industries and enterprises]*. Donets'k: TOV «Yuhovostok, Ltd» Collection of scientific works of the NAS of Ukraine]. Donetsk: Yuhovostok, Ltd, 123-128 (in Ukr.).
15. Shulgina, L. M. (2006). Marketynh pidpryyemstv tuzystychnoyi haluzy [Marketing of the enterprises of tourist branch]. Avtoreferat dysertatsiyi doktora ekonomichnykh nauk [Abstract of thesis dissertation of the doctor of economic sciences]. Kyiv. Retrieved from https://tourlib.net/aref_tourism/shulgina.htm (in Ukr.).

INNOVATION-ORIENTED TOURIST ENTERPRISE: CONCEPTUAL MODEL AND PLACE IN INNOVATION SPACE

Valentyna A. Pavlova, Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine).

E-mail: pavlova@duan.edu.ua

Natalia V. Lokhman, Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky, Krivoy Rog (Ukraine).

E-mail: lokhman@donnuet.edu.ua

DOI: 10.32342/2074-5362-2020-2-29-6

Key words: *innovation-oriented tourist enterprise, conceptual model, innovation space, tourist market, innovation activity.*

The article forms a conceptual model of authenticity of an innovation-oriented tourist enterprise and defines its place in the innovation space.

The role of tourism in the development of the national economy is determined. It is established that traditional approaches to the development of the tourism industry become ineffective in conditions of fierce competition. Given the desire of enterprises in the tourism industry of Ukraine to innovate changes in activities to ensure competitiveness to maximize consumer engagement, we should focus on one of the ways to achieve the set goals - focus on innovation, which becomes possible within the innovation space. The innovation space becomes a prerequisite for the effective functioning of both the economy as a whole and each business entity in particular.

The dynamics of the number of subjects of tourist activity in 2018-2019 and the amount of income from the provision of tourist services are analyzed.

Innovation-oriented tourism enterprise is considered as an enterprise whose main purpose is to bring new ideas, developments, innovations in tourism goods or services to the end consumer and achieve commercial success by directing the efforts of innovation potential to innovate.

The specific characteristics of the innovation space, within which the innovation-oriented tourist enterprise operates, are highlighted, which, in turn, are considered as forecasts of its activity. It is established that the activity of the innovation-oriented tourist enterprise is influenced by the factors of the innovation space, namely: stabilizers ensure the stabilization of the innovation state; destabilizers have a negative impact on innovation; indicators allow to recognize other characteristics of the innovative orientation of the enterprise; catalysts help to accelerate innovation processes; analyzers provide the results of innovation analysis.

It is proved that innovative entrepreneurship is a condition for the development of an innovative economy. The company provides access to the innovation impulse (new needs, new requirements, new standards) in the innovation market, in which due to the innovative activities of economic entities, the innovation impulse is transformed into an innovative impetus (innovative solutions, materialized innovative idea). In this chain, the innovation-oriented travel company provides innovation and investment activities, resulting in an innovative tourism product, forming an innovative brand that the company promotes in the tourism market.

Одержано 7.09.2020.

УДК 339.1

DOI: 10.32342/2074-5362-2020-2-29-7

PIOTR PUDŁO,
University of Rzeszów (Poland)

WOJCIECH SKUZA,
University of Rzeszów (Poland)

THE ROLE OF RAW MATERIALS FOR GEOPOLITICAL COMPETITION

The article aims to present the most important issues of competition for raw materials, where different ideas of international trade are identified with political and financial pressure. The method of research used in the work is the analysis of literary heritage and historical facts that confirm or deny different theories. In particular, the theories of T. Malthus, neo-Malthusians and their opponents, as well as the struggle for oil and gas resources in the Middle East, the Arctic and the struggle for water resources in Central Asia were analyzed.

In recent years, raw materials have become an instrument of international security. It is the struggle for sources of raw materials that is one of the decisive factors in world stability. Trade in resources should be the focus of regular observations to ensure geopolitical stability.

In the modern world, much attention is paid to the problems and course of economic wars. What was unthinkable a decade ago is the norm today. Having a large army is mainly used to intimidate an opponent who is competing with a given country. Recent history provides numerous facts not only of political confrontation, but also of raging conflicts in the work for raw materials.

States cannot remain indifferent to geopolitical relations over raw material resources. Dependence on the supply of raw materials from a single supplier allows to block efforts to diversify supplies, which may weaken its dominant position. Dominant suppliers of raw materials may exert political pressure on the recipient country. Financial problems of raw materials market participants are becoming an instrument of geopolitical competition. Internal crises are weakening the economies of suppliers and recipients of raw materials, making it easier to take control of their economies. Therefore, international control over trade in raw materials can become a factor of geopolitical stability.

Key words: *raw materials, diversification, geopolitical competition.*

У статті поставлено за мету проаналізувати найважливіші питання конкуренції за сировину, де різні ідеї міжнародної торгівлі ототожнюються з політичним та фінансовим тиском. Методом дослідження, що використовується в роботі, є аналіз літературної спадщини та історичних фактів, що підтверджують або заперечують ту чи іншу теорію. Зокрема було проаналізовано теорії Т. Мальтуса, неомальтузіанців та їх опонентів, а також боротьба за ресурси нафти та газу на Близькому Сході, в Арктиці і боротьба за ресурси води у Середній Азії.

В останні роки сировина стає інструментом міжнародної безпеки. Саме боротьба за джерела сировини виступає одним з вирішальних факторів світової стабільності. Торгівля ресурсами має бути у центрі уваги та регулярних спостережень для забезпечення геополітичної стабільності.

У сучасному світі велика увага приділяється проблемам та перебігу економічних воєн. Те, що було неможливим десятиліття тому, сьогодні є нормою. Наявність великої армії в основному використовується для залякування суперника, який змагається з даною країною. Новітня історія дає численні факти не тільки політичного протистояння, але й збройних конфліктів у боротьбі за сировинні ресурси.

Держави не можуть залишатися байдужими до геополітичних відносин з приводу ресурсів сировини. Залежність від поставок сировини від єдиного постачальника дозволяє блокувати зусилля щодо диверсифікації поставок, що може послабити його домінуюче становище. Домінуючі постачальники сировини можуть здійснити політичний тиск на країну-реципієнта. Фінансові проблеми суб'єктів ринку сировинних ресурсів стають інструментом геополітичної конкуренції. Внутрішні кризи послаблюють економіку постачальників та реципієнтів сировини, а тому стає легше взяти під контроль їх економіку. Таким чином міжнародний контроль за торгівлею сировиною може стати фактором геополітичної стабільності.

Ключові слова: сировинні корисні копалини, диверсифікація, геополітична конкуренція.

Introduction

Raw materials have been important for ages. Thanks to them industry and engineering could develop to complete human life. Through centuries, ways of using and trading with them have changed from simple to more complex processes. In the past, the policy of colonialism used to pursue obtaining the raw materials required for the industrialization in European countries with the aim of economic dominance. Decisions on extraction, supply and consumption remain really important because an amount of raw materials is limited. Besides, other matters determinate such as access to information, qualified personnel, infrastructure, legal regulations, long-term investors and political stability (Bleischwitz, Perincek, 2017). Raw materials have been giving the world an opportunity to cooperate due to needs for the others in production, but they also have been accelerating conflicts.

The article presents the most important issues of competition for raw materials, where different ideas for an international trade identify with political and financial pressure.

The meaning of making decisions on raw materials

Nowadays, economic development requires a constant access to raw minerals. The amount must be enough to maintain and increase living standards. That is why geopolitical location determinate their international positions due to significant source of revenue (Ruszel, 2013). The more consumed raw minerals the more expensive cost become and consumers especially the leading world economic powers are looking for them at relatively low prices. In a situation, where nations are rich enough in a deposit of raw minerals to meet their needs, they could consume them on their own or deal them on international market. When the amount of resources is not enough on its territory or their extraction are unprofitable, a country is naturally forced to import them. It is determined on many conditions by governments, international institutions or companies having an influence on economy and common policy. Thus the market for the raw materials is met with many problems in order to keep close ties with resource-rich countries engaging in demand strategies.

Leveraging a resource potential uses the power to dictate prices effectively when the market is divided up between a few big concerns, but especially when there is the only supplier as it allows to maximize profits. Every country receiving resources from the greatest powers in a market cannot feel safe when the prices are volatile in the light of political or economic crisis. Searching for a different ways and partnerships to supply raw materials would favour diversification in order to create a economic competition.

If a supplier still wants to maintain strong position in its energy markets, it tries to control activities of the others and drift away another point of view. Political actions could disrupt the implementation of international projects, what include a new way of the supply of raw materials from different countries, which would avoid some kind of monopoly. That is why an effort of the European Union to assure implementation of oil and gas supplies by pipelines from the *Caspian Sea* basin to Europe could not be put. Otherwise, it would hold scopes of activity down for Russian Federation because the monopoly position of Gazprom would weaken (Kłaczyński, 2017).

Now, the Baltic natural gas pipeline project is being co-financed by the European Union to allow transport of gas from Norway to the Danish and Polish markets (NS Energy, Baltic Pipe Project, access: 2020). The European Union signed the supply agreement for the gas with a clause of price revision thus its economy became dependent on Russian policy. Even though price reductions for a transfer of shares in the infrastructure were intended by some European countries including Germany, the monopolist would still strengthen its position in the EU. In the end, government decisions on export of meaningful raw materials and a manipulation of their supply could become unpredictable for the ones who receive it.

On the other hand, cooperation between a few partnerships regarding the supply or experience could also help the ones to diversify the market of raw materials. For example, in recent years, Russian-Chinese cooperation for access to resources from Western Turkestan develops due to the economic growth in China and demand for energy (Caxin, 2019, access: Nov. 2020). “China invests in infrastructure in return for access and pays high amounts for large volumes of valuable assets, whereas countries such as Germany establish partnerships in exchange for knowledge and technical assistance coupled with resource efficiency and recycling policies to reduce dependence” (Bleischwitz, Perincek, p. 4). To sum up, cooperation in the field of raw materials could become a competition for one another as well.

How are financial issues used in the geopolitical competition?

Historical issues do not remain indifferent to the competition for resources because geographical location representing an existence and availability of sufficient quantity of resources has an influence on international relationships. As long as financial and technological requires play an essential role in sourcing raw materials political pressure from a shareholder or investor could be unavoidable. A region with political and social problems or surrounded by military conflicts there within last years do not make its economy recover fast. Thus, when a nation grapples with financial crisis or even a lack of enough

experience in industry and adequately qualified personnel because of having little opportunities to develop in the past, it turns out that deposits of raw materials and their transport cannot be directed by themselves. In short, looking at the last decade of the twentieth century countries from the Eastern Block were left with unprofitable ways to create their industry, what entailed many social and economic difficulties like losing jobs etc. (Kolin, 2015). Some countries could recover and find one another in a new global economy. But if a country still cannot afford restructuring, technological backwardness prevents productivity growth and inviable markets would bear serious losses. That is why they have to let the biggest concerns in their market of resources, which means maintaining strong position.

For example, Russian Federation takes advantage of debts of the former Soviet Socialist republics to take over assets from strategic energy companies (Kłaczyński, 2017). So, it comes down to a control of the routes of the gas transmission pipeline running through the former Soviet republics (Kardaś, 2006). It can give a possibility to buy resources at lower prices from, then selling them at relatively higher. Moreover, Gazprom still extends pipelines and has intended to build the new ones recently, between Arctic Russia and China too (Staalesen, 2020). And finally, new countries trying to lead to the economic development of their own regions, despite numerous deposits of gas and many different raw materials still remain dependent on the politics of Russian Federation. On the other hand, paying attention to crisis in Venezuela that has had massive deposits of petroleum, the country does not control its extraction anymore and it came to foreign privatizations. The U.S. sanctions policy in Venezuela not to continue in Maduro's hold on power hit the Venezuelan economy. In the face of the Maduro government failing to pay interest on its past loans and being in approximately \$34.5 billion of debt creditors like Russia and China started extracting Venezuela's petroleum to assist the Maduro government in repaying its debts (Kristen, 2020). That way these countries can control foreign resources and make their decision on their trade and their supply to different countries as Venezuela cannot afford extracting petroleum on its own.

To sum up, sanctions policy of one economic power country may strengthen a dominant position of another one. It has been mentioned before, raw materials determinate a power international relations. When a situation do not seem to be safe, countries can make a decision on sanction policy against the one's activities in case of threats. Hitting the one's economy, they try to stop it from dangerous political or social domination. For example, Iran got an export ban on oil following its nuclear activities. Aside from international sanctions, the EU and the USA have also imposed restrictions on cooperation with Iran in a trade including resources in order to force Iran to alter its policies in the region, including its support for development of ballistic missiles and militant groups across the Middle East (ABC News, Australian Broadcasting Corporation, 2018).

Raw materials become an instrument in the international safety as well. The activity of trading in resources may give a possibility to process and consume them in a very different ways. In the end control and regular observations are thought to be required regarding geopolitical stability.

Depletion of resources - wars of the future

In the present world, much attention is paid to the problems and course of economic wars. What were unthinkable decades ago is the norm today. Having a large army is mainly used to scare an opponent who is competing with a given country. It is definitely more profitable to fight for economic reasons. One of the elements of such a fight is competition for mineral resources. Naturally, natural resources are exhaustible. You will not be able to use the resources of the Earth forever; someday the resources will run out. As result we cfn see the desire to compete for resources. Powers fight with each other for the greatest possible access to resources, sometimes even unlimited access. There is some analogy between resource depletion and world population growth. This theory was created in the 18th century by the British economist Thomas Malthus. He drew attention to the problem of overpopulation of our planet in relation to the massive and very rapid consumption of all natural resources. His main view was that too much demographic growth could lead to depletion of natural resources and the collapse of overpopulated countries (Boniface, 1999, P. 28). T. Malthus believed that the number of people grows exponentially while food production grows in arithmetic. From this it follows that overpopulation becomes a natural phenomenon. It is also associated with greater use of natural resources and faster depletion of these resources. Although T. Malthus' thesis was created in the 18th century, it describes the reality of the present day very well. It has also become a promise for discussion and the basis for further theories that describe the relationship between the number of inhabitants of the Earth, the consumption of mineral resources and food. One of such theories was published in 1971 in the book *The Population Bomb*, which described the relationship between the depletion of the world's resources and a very rapid population growth. The authors of this theory were Paul and Anna Ehrlich. These theories have various positive and negative effects. When a resource is lacking, social discontent grows as there is a risk that the resource will not be enough for all people. When dissatisfaction grows, the threat of conflict in societies increases which can lead to catastrophic consequences (Ehrlich, 2009). It is natural that not everyone will agree with such theories. One of T. Malthus's opponents was the American professor Julian Simon. In his book *The Ultimate Resource*, he stated that the British's theory does not fit the present day. He argued that T. Malthus did not take into account the economic aspect, which, according to J. Simon, was crucial. J. Simon believed that reducing the amount of a given raw material increases its price, and this in turn becomes an impulse to search for more and more new sources of this raw material and then to search for its substitute (Simon, 1998). J. Simon's assumptions turned out to be extremely accurate and they perfectly complement the theory of T. Malthus. Because the economic aspect currently plays a huge role, powers are committed to controlling as much natural resources as possible and making them as rich as possible. Such actions gave rise to the wars of the future that we observe in the modern world. The game of powers takes place all over the Earth, from California to New Zealand.

This shows how the modern world is interconnected. Scientists, who are often one step ahead of us, play an important role and perfectly illustrate what the next decade may bring when it comes to geopolitical rivalry for mineral resources. The topic is not easy, but American scientists have stated that it is important to

limit the growth of the Earth's population rate. This is where it all starts. A very large number of the problems of today's world are related to excessive population growth. If the current trends of global population growth, industrialization, pollution, food production and resource use are maintained, the limits of this planet's growth will be reached in the next 100 years. The most likely result will be, rather, a rapid, uncontrolled decline in the population, both in terms of population size and industrial production (Meadows et al., 1973, p. 32). Based on the thesis of J. Simon and the opinions of Americans, one should answer the question: Does the fight for mineral resources really exist? If so, who is taking part in it and what resources are being competed for. There is no doubt that there are many conflicts over resources in the world. Based on research on the rate of consumption of raw materials, scientists unequivocally conclude that the fight is for crude oil, natural gas, coal and also for fresh water. Due to the competition for strategic raw materials, scientists say that the competition will also continue in the future. This is inevitable because of the importance of these resources for the economies of power.

The world's largest players are very eager to draw their attention to small countries with rich deposits of raw materials. This was the case, inter alia, in 2012 in Sudan. The oil conflict sparked a crisis in the region. South Sudan became a sovereign state after the declaration of independence in 2011. Through a referendum, citizens strongly supported independence. It seemed that such a step would end an internal conflict that had been going on for 22 years.

Unfortunately, the effect was quite the opposite. The emergence of a new country brought with it serious danger. Almost 75% of oil deposits are located within the borders of South Sudan. South Sudan's economy was very weak, and the country plagued by civil war was just getting back on its feet. This is evidenced by the fact that the economy of the newly created country is based in 98% on oil exports. Sudan, despite the equally poor condition of the economy, was much better equipped with oil distribution equipment, such as pipelines and infrastructure. In the above-mentioned 2012, the conflict escalated. South Sudan has suspended oil production until prices have been set for the transport of this raw material via a pipeline in the territory of North Sudan. Both sides accused each other of ill will, acting to the detriment of international agreements and supporting rebel groups that operated in both countries, which destabilized the political situation and supported the development of the shadow economy. This could not remain indifferent to the international arena. The influence of great states on the situation of poorer countries is perfectly shown here. Many leaders called for a compromise. The situation was out of control because there were clashes in the border areas. The population began to flee the war and the oil prices in the markets rose.

The topic of the conflict in Africa was actively commented on and considered at the UN Security Council. The then UN Secretary General Ban Ki-moon, together with US President Barack Obama, called on the parties to the conflict to stop military activities and seek understanding. The presence of the President of the United States should come as no surprise. It is the United States, as a superpower, that has a great interest in finding allies who have valuable natural resources, and that was undoubtedly oil. For the sake of equilibrium, Russia sided with Sudan and defended its cause. Under the threat of UN sanctions, both sides of the conflict pledged to withdraw their armed forces from the borderland. However,

the activity of the great powers did not decrease and led to the signing of a settlement in 2013. The agreement provided for, among other things, the delineation of precise borders in oil-bearing areas and the distribution of costs from the sale of oil. This compromise was closely monitored by the United States. The example of South Sudan, which is a very poor country, shows how easy it is to influence the decision of the country's authorities and to guarantee the use of natural resources under the pretext of protection against war.

In the context of resource depletion, there are serious problems caused by the lack of water. Although almost 2/3 of our planet is water, there have been almost 300 conflicts related to it in recent years. Many scientists put water on a par with oil or natural gas. Water is an extremely valuable resource for countries that base their national economy on agriculture. When there is a conflict of interest, the world holds its breath and hopes to avert competition. An example of such a situation was the dispute between Uzbekistan and Tajikistan. The subject of the dispute was the Rogun hydroelectric power plant, which was built in 1976. Dams are a very common cause of internal and external tensions, because they are created on large rivers that very often cross the borders of different countries. The dam was built in the upper reaches of the Vachsh River in Tajikistan, but the serious effects of this investment were felt by the country located in its lower reaches, i.e. Uzbekistan. Rogun is to be a huge dam with a height of over 300 meters. The Vachsh River is the main tributary of the Amu Darya that feeds the cotton fields of Uzbekistan. For this reason, the government of Uzbekistan was against the construction of the dam. Water is running out and there is not enough of it. After the construction of the hydroelectric plant, the reservoir would fill up for several years, which would mean a fairly long interruption in the supply of the Amu Darya via the Vachsh River. Uzbekistan tried at all costs to block the construction of the hydroelectronics. The rulers feared the disaster of the drought, which would be a disaster for cotton crops.

Economically, agriculture in Uzbekistan would be hit by the crisis. The clothing industry would also have problems because there would be no way to create clothes. Cotton exports would also decline. The situation was made difficult by the outdated and ineffective irrigation system in Uzbekistan. On the other hand, Tajikistan treated the investment very seriously. The Rogun dam was to ensure the country's independence from Uzbekistan's energy supplies. Also, this rivalry took on a different dimension, mainly based on water and its shortage. Someone may ask how a small country like Tajikistan can build such a large hydroelectric plant. Well, the investment was strongly supported by Russia. Russian companies assisted in implementing this investment. However, the conflict grew and the discontent of the leaders of both countries grew. Tajikistan tried to complete the construction at all costs. Again, Uzbekistan has filed numerous protests to protect agriculture. The competition was for the extremely important water that irrigates the cotton fields and that could fill a huge reservoir at a hydroelectric plant in Tajikistan. It was impossible to leave the situation unresolved.

The situation in the region began to calm down when the new president of Uzbekistan openly admitted that he wanted to finish the investment. Much was said about Russian interference in the conflict, as the Russians could also benefit from the energy generated at the Rogun power plant. This example illustrates the

necessity of dialogue by states. Searching for a common solution can sometimes resolve regional conflicts. Everyone would like to avoid it. Unfortunately, in the modern world, smaller states are the arena of great powers. Thanks to this, the influence and the possibility of using the goods of a given region increase. In terms of geopolitical struggle, this is a very important issue for the superpowers.

The Arctic and its huge deposits

Access to mineral resources is largely related to the military domination of powers. Countries such as the United States, Russia and China, due to their high military strength, have a slightly easier starting position in the competition for natural resources. This view has been heavily questioned over the years. As for the power over territories and resources, there are two divergent theories, which are important in the context of the fight for raw materials, inter alia, for Arctic resources. The first thesis was formulated by the eminent British geographer Halford John Mackinder. The theory is that those powers that rule over the territory of Europe and Asia and their resources, in fact, control the whole world. It also resulted from the industrial development of European countries. A different view was presented by the American naval officer Alfred Thayer Mahan, who argued that the actual control over the world is ensured by the domination of the seas and oceans. Both gentlemen were right in their views, but the history of the world has shown that A. T. Mahan's theory was more accurate. The example of the Cold War proves this perfectly. Two rival sides, the United States and the USSR, fought for world domination. Except that the USA was a state that controlled the oceans, while the USSR and its vast territory, together with the countries of the Eastern Bloc, stretched across half of Europe and a large part of Asia. The Russians had limited access to the seas, especially in the north, where the ice cover did not allow navigation, which significantly limited the ability to control the world. The Americans took advantage of this situation, and they are ultimately credited with winning the Cold War. Currently, Russia has an opportunity to build a naval power and gain dominance over such a valuable area as the Arctic. This is largely due to global warming. The melting glaciers allowed increased sea traffic in the waters of the North Pole.

This fact opens up new opportunities for resource exploitation in the Arctic. This area is already an object of action by great powers and influencing smaller countries. The cause of the war for resources is unequal access to them and their energy importance. The problem of competition for raw materials will intensify in the coming years and more and more territories will be an arena of struggle and struggle for resources. The production and consumption of crude oil is very high. Scientists estimate that at the current rate of extraction of this raw material, it will be enough for 40 - 44 years. It is also predicted that the supply of crude oil will not keep up with the demand, which may lead to worsening conflicts such as in Sudan. A group of OPEC countries plays a major role in this matter. The antagonisms between OPEC countries and the rest of the world may be deepened precisely due to resource depletion and efforts to take control of the deposits. That is why, in the modern world, great powers are looking for new areas rich in strategic resources. Hitherto undiscovered areas of the Arctic contain vast reserves of oil and natural gas. These climate issues work in favor of Russia. The shrinking ice sheet at the

North Pole opens up new prospects for profit. Scientists say that since the late 1970s the ice sheet in the area has shrunk by 20%, and the forecasts assume that the ice will disappear in about 30 years, which would allow the discovery of new deposits of natural resources and the opening of new sea routes.

However, this situation poses a threat. Countries such as Russia, Canada, the United States, Denmark and Norway are involved in the conflict over domination in the Arctic. International treaties define the economic zone within which economic activity is allowed, including the extraction of raw materials. However, the interest of states goes much further than the economic zone. As a result, a conflict of interest arises. It was mainly because of Russia which in 2001 applied to the United Nations to extend the economic zone. It would also increase Russia's influence and dominance in the region. It was not approved by other countries. This situation was a signal that the conflict over resources was in full swing.

This is confirmed by the fact that the USA, Canada and Russia created military units that were prepared for operations in extreme weather conditions. The new National Security Strategy of Russia assumes increased activity in this area. It is precisely such national decrees that say a lot about the strategy of great powers in the context of the struggle for resources. This political game is aimed at total victory and domination. The rank of Arctic resources assigned by the interested states allows us to state that, unfortunately, a large-scale armed conflict may occur within several dozen years. Russia's declaration is alarming, which says: With strong competition for access to natural resources, the use of the army cannot be ruled out to solve problems that may upset the balance of power around Russia and its allies (www.foreignaffairs.com/articles/64905/scott-g-borgerson/the-great-game-moves-north. Access: 2020).

Such a serious declaration leaves no doubt that the Arctic will become a battleground for resources. The danger cannot be underestimated. Therefore, the United Nations proposed the division of spheres of influence between the countries concerned. It is worth mentioning that smaller countries such as Denmark or Norway could significantly raise their profile in the international arena by engaging in such a serious conflict of interest at the North Pole. Unfortunately, the division of influence proposed by the United Nations is disproportionate and raises a lot of controversy. It should be remembered that the country that will gain power over the Arctic resources will be the most powerful political and economic player in the world.

Scientists determine that the deposits of natural gas and oil in the Arctic constitute about 22% of the Earth's resources. To acquire such enormous amounts of these resources would be a great success for one of the rival countries. Where the struggle for so many resources is taking place, China could not miss it, as it is closely monitoring the situation and seeing the opportunity for economic benefits in the event of a conflict. The Chinese activity is confirmed by the fact that the Chinese have a polar station on Spitzbergen and actively participate in research in this area. Considering how many countries are involved in the conflict in the Arctic and how large deposits are being fought over, it will be very difficult to reach an agreement that would satisfy either side. The coming years will be crucial in terms of security in the Arctic Circle region. One should also bear in mind the environmental dangers, such as disasters of oil-carrying ships, which can seriously

affect the ecological situation in the region. There are many problems that should be resolved as soon as possible through diplomacy and agreement.

The Arctic region is very specific because of its changing climate. The potential of this area is huge. The depletion of raw materials has prompted the countries of the world to look for a new region that will meet the economic needs of mainly great powers, because they play the greatest role in conflicts over raw materials. The most desirable resources are, of course, oil and natural gas. For this reason, no country can accept the unequal division of economic zones. This raises a serious problem that could lead to a more serious conflict. Currently, the armed forces of Russia, Canada and the USA are preparing to act in that region. This shows the seriousness of the situation and the threat of a real war. At stake in this competition are previously unknown territories, huge deposits of strategic raw materials worth billions of dollars.

Conclusions

In conclusions to this paper we can state that consumption does not remain indifferent to geopolitical relations. As long as resources provide strength, countries are going to aim at strong economic that in turn has a significant influence on international politics. Long-term dependence on the supply of raw materials from the only supplier allows to block an effort to diversify supplies what could weaken its dominant position in order to put political pressure. Moreover, financial issues determinate the one's abilities to extract, supply and process resources, which become an instrument in geopolitical competition. An internal crisis weakens the one's economy, so it becomes easier to take control over its deposits by foreign countries. Finally it strengthens their position in the world. Sometimes restricted or banned trading in raw materials is thought to assure international safety as well in case of threats, not to make something dangerous happen.

To sum up in short, it all comes down to common need of paying attention to geopolitical situation with suitable and elastic reaction.

References

1. ABCNews (Australian Broadcasting Corporation), *Donald Trump restores Iran sanctions, hitting oil exports over its support for militant groups*, Posted Friday, 2th November 2018 (avaialbe at <https://www.abc.net.au/news/2018-11-03/trump-and-iran-sanctions/10462528>) (Date of access: 09.11.2020).
2. Bleischwitz R., Perincek R., *Raw Materials and International Relations*; S+F. Sicherheit und Frieden. **Security and Peace, Thematic Focus: Economy, Politics and Peace**, 3/2017, pp 129 – 133. DOI: 10.5771/0175-274X-2017-3-129.
3. Boniface P., *Atlas wojen. Konflikty współczesne i w przyszłości [Atlas of Wars. Contemporary and future conflicts]*, Bellona, Warszawa, 1999.
4. Caxin Global, *Second Russian-Chinese Energy Business Forum to Be Held in June during SPIEF 2019*, Published: April 22, 2019 (avaialbe at: <https://www.caixinglobal.com/2019-04-22/second-russian-chinese-energy-business-forum-to-be-held-in-june-during-spief-2019-101406936.html>) (Date of access: 09.11.2020).

5. Ehrlich P.A., *The Population Bomb, revisited, The Electronic Journal of Sustainable Development*, 2009(3).
6. Kardaś S., 2006, *Polityka zagraniczna Federacji Rosyjskiej wobec Turkmenistanu* [The foreign policy of the Russian Federation towards Turkmenistan] E. Cziomer, M. Czajkowski (red.), *Polityka Federacji Rosyjskiej wobec państw członkowskich WNP*, Kraków, p. 140.
7. Kłaczyński, R., *Rosyjsko – chińska rywalizacja o surowce energetyczne Zachodniego Turkiestanu* [Russian - Chinese competition for energy resources in Western Turkestan], *Przegląd Geopolityczny*, 20, 2017, pp. 74-85.
8. Kolín v., *towards balanced defence industry in europe: main specificities of central and eastern european defence industries* Institut de relations internationales et stratégies, March 2015, pp. 3-5.
9. Martinez-Gugerli K., *Taking Stock of Chinese and Russian Relations with Venezuela* (available at: <https://www.venezuelablog.org/taking-stock-of-chinese-russian-relations-venezuela/>) (Date of access: 07.11.2020)
10. Meadows D. L., Meadows D. H., Randers J., Behrens W., III, *Granice wzrostu* [Borders of the growth], PWE, Warszawa 1973.
11. *NS Energy, Baltic Pipe Project* (available at: <https://www.nsenergybusiness.com/projects/baltic-pipe-project/>) (Date of access: 09.11.2020).
12. Polska The Times / AH / Kresy.pl, [http:// www.foreignaffairs.com/articles/64905/scott-g-borgerson/the-great-game-moves-north](http://www.foreignaffairs.com/articles/64905/scott-g-borgerson/the-great-game-moves-north). Access: 2020.
13. Ruszel M., *Surowce energetyczne jako atrybuty państwa w stosunkach międzynarodowych* [Energy resources as attributes of state in international relations], Wydawnictwo Rambler, Warszawa 2013, tom II, pp. 95-101.
14. Simon J., *The ultimate resource II: People, Materiel and Environment*, University of Maryland, College Park/www.juliansimon.com/writings/UltimateResource/February 16. 1998/.
15. Staalesen A., *Gazprom to build new pipelines between Arctic Russia and China* (available in: <https://www.rcinet.ca/eye-on-the-arctic/2020/04/01/gazprom-to-build-new-pipelines-between-arctic-russia-and-china/>) (Date of access: 08.11.2020)

THE ROLE OF RAW MATERIALS FOR GEOPOLITICAL COMPETITION

Piotr Pudło, University of Rzeszów (Poland).

E-mail: piotrek.realvolley12@gmail.com

Wojciech Skuza, University of Rzeszów (Poland).

E-mail: wojteks2@tlen.pl

DOI: 10.32342/2074-5362-2020-2-29-7

Key words: raw materials, diversification, geopolitical competition.

The article aims to present the most important issues of competition for raw materials, where different ideas of international trade are identified with political and financial pressure. The method of research used in the work is the analysis of literary heritage and historical facts that confirm or deny different theories. In particular, the theories of T. Malthus, neo-Malthus

sians and their opponents, as well as the struggle for oil and gas resources in the Middle East, the Arctic and the struggle for water resources in Central Asia were analyzed.

In recent years, raw materials have become an instrument of international security. It is the struggle for sources of raw materials that is one of the decisive factors in world stability. Trade in resources should be the focus of regular observations to ensure geopolitical stability.

In the modern world, much attention is paid to the problems and course of economic wars. What was unthinkable a decade ago is the norm today. Having a large army is mainly used to intimidate an opponent who is competing with a given country. Recent history provides numerous facts not only of political confrontation, but also of raging conflicts in the work for raw materials.

States cannot remain indifferent to geopolitical relations over raw material resources. Dependence on the supply of raw materials from a single supplier allows to block efforts to diversify supplies, which may weaken its dominant position. Dominant suppliers of raw materials may exert political pressure on the recipient country. Financial problems of raw materials market participants are becoming an instrument of geopolitical competition. Internal crises are weakening the economies of suppliers and recipients of raw materials, making it easier to take control of their economies. Therefore, international control over trade in raw materials can become a factor of geopolitical stability.

Одержано 21.10.2020.

УДК 65.012.34:330.131.7

DOI: 10.32342/2074-5362-2020-2-29-8

О.І. ПУШКАР,

*кандидат економічних наук, викладач
Кременчуцького льотного коледжу
Харківського національного університету внутрішніх справ*

В.С. КОВАЛЬСЬКИЙ,

*доктор економічних наук, професор, викладач
Кременчуцького льотного коледжу
Харківського національного університету внутрішніх справ*

Н.В. КРАВЧЕНКО,

*завідувач відділення планування
навчального процесу та загальноосвітньої підготовки
Кременчуцького льотного коледжу
Харківського національного університету внутрішніх справ*

РИЗИКИ У ЛОГІСТИЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ ЇХ ЗМЕНШЕННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті розглядаються питання виникнення ризиків логістичної діяльності, природа їх виникнення та особливості саме логістичних ризиків. Наведено класифікацію ризиків за певними ознаками та причини їх виникнення. Стаття містить сучасні визначення логістичного ризику, наведено види логістичних ризиків залежно від етапів логістичної діяльності та джерела їх виникнення, зазначено заходи щодо їх уникнення або зменшення. Увагу приділено ризикам митного оформлення, транспортування та страхування вантажів. Особливого значення набувають ці ризики в умовах міжнародних перевезень, які конкретизують правила ІНКОТЕРМС.

Охарактеризований процес управління ризиками в логістичних системах. Рекомендовано принципи побудови системи управління ризиками в логістичній діяльності вітчизняних підприємств. Визначено етапи управління ризиками логістичної діяльності на підприємствах різних галузей та видів діяльності. Визначено, що однією з основних причин, які збільшили можливості виникнення ризиків в логістичній діяльності, є економічна нестабільність в глобальному середовищі, викликана карантинними обмеженнями та коливаннями на валютному ринку. Все це негативно позначилося на усіх напрямках підприємницької діяльності, зокрема збільшенням рівня невпевненості та невизначеності у відносинах підприємств з контрагентами, що задіяні в логістичному ланцюжку. Розглянуто можливі шляхи та методи мінімізації ризиків логістичної діяльності підприємств та організацій, рекомендовано стратегії мінімізації ризиків в логістичній діяльності підприємств. Зазначено, що питання зменшення ризиків в логістичній діяльності підприємств з урахуванням сучасних умов господарювання, що склалися, є досить актуальним, тому потребує подальшого розвитку даної проблематики.

Ключові слова: *ризики логістичної діяльності, управління логістичними ризиками, етапи управління ризиками, мінімізація ризиків.*

Постановка проблеми. Нестабільна економічна ситуація в країні, викликана карантинними обмеженнями негативно позначилася на усіх напрямках підприємницької діяльності. До цього також додалися коливання на валютному ринку, які сприяли виникненню дебіторської заборгованості багатьох підприємств, що, у свою чергу, призвело до скорочення бюджетів і витрат, а деякі компанії взагалі припинили свою діяльність.

Ці зміни в економіці призвели до збільшення ризиків логістичної діяльності, тобто збільшення відхилень від очікуваних результатів внаслідок порушення стійкості системи логістики підприємств. Тому актуальним є питання зменшення ризиків в логістичній діяльності підприємств, враховуючи сучасні умови господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання виникнення ризиків та зменшення їх впливу на підприємницьку діяльність є досить актуальним, особливо в умовах невизначеності зовнішнього середовища, тому вітчизняні та зарубіжні науковці присвячують свої праці дослідженню та визначенню таких понять, як «ризик», «невизначеність», «методи оцінки ступеня ризику», «управління ризиками» тощо. Цим питанням присвячено праці вітчизняних науковців: В.В. Вітлінського, Є.В. Крикавського, В.Л. Ревенко, Л.А. Пономаренко, М.А. Окландера, В.В. Християнівського. Особливу увагу сьогодні приділяють питанню управління логістичними ризиками такі науковці: А.І. Семенко, В.В. Сергєєв, А.В. Лабута, А.В. Ткачова, О. Судакова, Г.С. Гуріна, В.Л. Ревенко, Є.В. Єнченко, А.Г. Хромих, О.В. Посилкіна, М.І. Сидоренко та ін.

У наукових працях наведено різні аспекти та підходи до визначення ризиків та управління ними, що стосуються різних видів діяльності. Однак зміни умов зовнішнього середовища, стану національної економіки, зміни впливу ризиків на логістичну діяльність викликають необхідність додаткового дослідження питання зменшення ризиків логістичної діяльності в сучасних умовах господарювання.

Метою статті є дослідження ризиків логістичної діяльності та визначення шляхів і методів зменшення їх впливу в сучасних умовах господарювання.

Результати дослідження. У логістичній системі ризики мають місце практично на усіх етапах логістичного ланцюга, починаючи від поставок сировини та товарів на виробництво та закінчуючи доставкою готової продукції до споживача. Основними причинами виникнення ризиків є невизначеність зовнішніх умов та нестабільність логістичної системи, включаючи економічну, політичну, валютну нестабільність, порушення строків доставки продукції, зміна попиту споживачів тощо. Тому дослідження питання ризику та його ролі в забезпеченні стабільності та надійності логістичних систем є надзвичайно актуальним.

Існує багато визначень категорії «ризик» [1–5], оскільки ця наука є досить молодою. Зокрема наведено приклади цих визначень [4], але можна погодитися з авторами щодо їхньої трактовки визначення: «ризик можна визначити як можливість настання події, яка може призвести до порушення безвідмовного нормального функціонування логістичної системи в умовах постійно мінливого зовнішнього середовища» [4, с. 176]. У цій праці наво-

дяться такі причини виникнення невизначеності, яка викликає ризики в логістичній системі та зниження рівня її надійності:

- випадковість, тобто подія, яка може відбуватися у майбутньому неоднаково;
- інформаційний розрив як нечіткість та недостовірність відомостей про навколишнє середовище;
- розрив у компетенції, тобто вплив суб'єктивних факторів на результат аналізу ризикової ситуації;
- розбіжність інтересів сторін, які є учасниками логістичного процесу;
- вплив внутрішнього та зовнішнього середовища на результативність логістичної системи.

На нашу думку, особливу увагу слід приділити саме суб'єктивним факторам, які відіграють визначальну роль в процесі управління ризиками у будь-якій підприємницькій діяльності. Зрозуміло, що функціонування складних систем в конкурентному середовищі, якими є логістичні системи, неможливе без надійних організаційних та управлінських елементів. Тому пріоритетним завданням логістичної системи є забезпечення її надійності шляхом створення системи управління ризиками. «Логістичні ризики – це ризики здійснення логістичних операцій транспортування, складування, вантажопереробки та управління запасами та ризики логістичного менеджменту всіх рівнів, у тому числі ризики управлінського характеру, що виникають під час виконання логістичних функцій та операцій» [6].

Визначення місця кожного ризику і створення можливостей для ефективного застосування методів управління ризиками дає змогу науково обґрунтувати класифікацію ризиків, оскільки кожному виду ризиків відповідає певний спосіб управління.

Ризики в логістиці виникають у процесі руху матеріальних, фінансових та інформаційних потоків, тобто об'єднують в собі різні види ризиків усіх складових елементів логістичної системи. Виділяють такі види ризиків логістичної системи:

- комерційні, пов'язані безпосередньо з економічним аспектом діяльності підприємства (невиконання фінансових зобов'язань партнерами по бізнесу та контрагентами, зриви поставок або їх термінів, нераціональні закупівлі тощо);
- технічні, що пов'язані з експлуатацією технічних засобів;
- господарсько-правові, пов'язані з цивільною відповідальністю фізичних та юридичних осіб в процесі логістичної діяльності;
- форс-мажорні, що є повністю непередбачуваними.

Для зменшення впливу ризиків на результат логістичної діяльності підприємств важливо враховувати усі аспекти сучасних умов логістичної діяльності підприємств та розглянути їх окремо та у взаємозв'язку і взаємозалежності.

Найбільш характерними в логістичній діяльності вважають такі види ризиків:

- втрата вантажу внаслідок крадіжок, помилкового відвантаження третім особам, винищення внаслідок природних і техногенних катастроф або негативних соціальних явищ;

- несвоєчасна доставка внаслідок запізнь, зміни маршрутів тощо;
- псування вантажів, коли втрачається споживча вартість товару повністю або частково внаслідок переміщення товарів тривалий час довгими ланцюгами перевезень, перевантажень, сортування тощо.
- неналежне оформлення супровідних документів внаслідок чого виникають проблеми при розмитненні товару, виникає ризик заборони на перевезення або реалізацію товару до кінцевого споживача;
- розголошення комерційної таємниці або конфіденційної інформації, що може призвести до порушення рівності в конкурентній боротьбі та втрати частки прибутку або збиткам підприємства;
- екологічні ризики можуть виникати внаслідок порушення правил перевезення та зберігання вантажів, вони можуть нанести шкоди життю та здоров'ю людей або навколишньому середовищу;
- ризики втрати репутації внаслідок вибору недобросовісного партнера, який може мати негативну репутацію;
- ризики громадянської відповідальності за спричинення збитків третім особам в процесі здійснення логістичних операцій.

З причини виникнення ризиків виділяють такі їх види:

- внутрішні ризики – організаційні, технічні та технологічні, залежать в основному від співробітників компанії. Їх можливо зменшити шляхом правильної організації логістичних процесів на підприємстві;
- зовнішні ризики – такі, що взагалі не залежать від компанії. До них відносять стихійні лиха, міжнародні конфлікти, епідемії. Для їх мінімізації потрібно прораховувати можливі варіанти подій на шляху переміщення вантажу;
- змішані ризики – пов'язані як із зовнішніми факторами, так і з поведінкою співробітників компанії. До них можна віднести крадіжки, порушення правил перевезення та зберігання вантажів, юридичні та правові ризики, фінансові ризики (невідповідність планів компанії реальним можливостям реалізації продукції на ринку, затримка платежів тощо)

Для зниження ризиків до мінімального рівня, забезпечення розвитку логістичної системи та її функціонування необхідно управляти ризиками шляхом використання відповідних методів управління. Управління ризиками логістичної системи – це сукупність методів, функцій та етапів процесу логістичного циклу, успішне застосування яких дозволяє запобігти ризикам або знизити їх до мінімального рівня та забезпечити стійке функціонування і розвиток логістичної системи підприємства. Процес управління ризиками здійснюється поетапно:

На першому етапі потрібно виявити зовнішні та внутрішні ризики логістичної системи, що досліджується. На даному етапі виявляються та ідентифікуються ризики, що характерні для кожного конкретного підприємства.

На другому етапі здійснюють якісну та кількісну оцінку ризиків, тобто виявляють величину втрат у випадку настання ризикової події та ймовірність її виникнення. На цьому етапі використовують статистичний метод, метод етапі експертних оцінок, метод аналогій.

На третьому етапі здійснюється аналіз впливу чинників ризику, його величини та частоти на показники логістичної діяльності з використанням кореляційного та регресійного аналізу, імітаційного моделювання та аналітичних методів.

На четвертому етапі необхідно здійснювати прогнозування, моделювання та наслідки рішень, що приймаються для запобігання логістичного ризику;

На п'ятому етапі оцінюється прийнятність логістичного ризику та здійснюється вибір методу управління, що може забезпечити його мінімізацію.

Звичайно методами мінімізації ризиків є: ухилення від ризиків; локалізація ризиків; диверсифікація ризику; компенсація ризику; передавання ризику; лімітування; страхування [1].

Якщо ухилення від ризику передбачає відмову від послуг невідомих або сумнівних партнерів, відмову від сумнівних пропозицій, то інтеграція або об'єднання з надійними партнерами дозволяє розподілити ризики між ними та зменшити вплив певного виду ризику на кожного з учасників угоди.

Для зменшення ступеня впливу ризиків на логістичну діяльність можливе застосування методів локалізації ризиків, що передбачають локальний інтерес – ланку в ланцюзі поставок, яка є найбільш ризикованою.

Зменшення ступеня ризику можливе також через застосування диференціації діяльності та/або ринків збуту продукції з розширенням асортименту продукції, орієнтацією на різні групи споживачів тощо.

Компенсація ризику передбачає використання стратегічного планування діяльності підприємств, прогнозування зовнішнього середовища, моніторинг соціально-економічного та правового середовища та створення системи резервів.

Передавання ризику здійснюється шляхом укладання договорів оренди, постачання, зберігання, перевезення, обслуговування тощо.

Для зменшення передбачуваних ризиків можливе здійснення лімітування, тобто встановлення граничних витрат під час продажу товару в кредит.

Разом з цими методами до основних методів управління ризиками доцільно віднести метод, який є актуальним у сучасних умовах господарювання як для логістичної системи, так і для підприємств усіх видів діяльності, оскільки нестабільність і невизначеність як зовнішніх, так і внутрішніх умов функціонування економіки у зв'язку з карантинними обмеженнями та світовою пандемією сприяють збільшенню ризиків на всіх етапах логістичної діяльності. Таким методом є метод прийняття ризику, тобто готовність до ризику та формування заходів, здатних запобігти прогнозованим втратам. У такому разі управлінські рішення мають бути спрямовані на формування готовності до їх виникнення шляхом створення фондів самострахування та зовнішнього страхування.

Страховання є основним і більш широко поширеним способом мінімізації ризиків, до якого вдаються як виробники, так і перевізники при внутрішніх рейсах і міжнародні перевізники. Але страхового відшкодування часто виявляється недостатньо для повної ліквідації збитку. Тому завдання менеджерів з логістики полягає в недопущенні настання страхового випадку. Таким чином, у системі страхування, метою якого є забезпечення високої надійності функціонування логістичної системи, центральне місце займає управління. Така форма управління ризиками називається ризик-менеджмент, що являє собою систему управління ризиком і економічними, точніше, фінансовими відносинами, що виникають в процесі цього управ-

ління. Одним із способів управління логістичними ризиками є правила Інкотермс 2020, що являють собою одинадцять уніфікованих правил, які застосовують у практиці світової торгівлі. У цих правилах зафіксовано права та обов'язки сторін зовнішньоторгового договору в частині поставки продукції від продавця до покупця [9]. Цими правилами регламентується як розподіл транспортних витрат між продавцем та покупцем, так і передавання транспортних ризиків (пошкодження вантажів, втрати або несподіваної загибелі вантажа) та страхування.

Управління ризиками в логістичній системі тісно пов'язане з обраною стратегією підприємств, яка забезпечує його стійкість та ефективну діяльність. У праці [7] відображено вплив стратегії підприємства на вибір методів управління ризиками логістичних системах підприємства:

При виборі «обережної» стратегії підприємство може відмовитися від логістичних ризиків або здійснити його передавання іншому учаснику логістичного процесу.

«Виважена» стратегія передбачає, залежно від ситуації, що складається, прийняття ризику та створення страхових фондів або забезпечення гарантій, передавання або відмову від логістичних ризиків.

Стратегія «ризикована» може передбачати прийняття або передавання ризиків залежно від певної ситуації.

Усі складові процесу управління ризиками, при усіх їх відмінностях і специфічності, не мають різко окреслених меж. Вони тісно взаємопов'язані і кожна має не лише визначальний, але і підлеглий характер стосовно іншої складової. Багатоетапність логістичної системи передбачає високий рівень потенційного ризику. Тому логістична система має передбачати комплекс заходів, спрямованих на підтримку високого рівня надійності системи, що має звести ймовірність настання несприятливих подій, з точки зору ризик-менеджменту, до мінімуму.

Висновки. Таким чином, для ефективного функціонування логістичної системи в умовах невизначеності необхідно оцінювати та аналізувати ризики логістичної діяльності. Використання запропонованих методичних підходів до управління логістичними ризиками дозволить виявити резерви підвищення ефективності управління окремими бізнес-процесами логістичної системи та розробляти заходи, спрямовані на оптимізацію витрат, найбільш раціонально використовувати ресурси учасників логістичної системи і забезпечувати вимоги до якості надання логістичних послуг у ланцюзі поставок продукції.

Список використаних джерел

1. Акельма В.Г., Кучмеев О.О. Інструментарій вдосконалення механізму управління ризиками в логістичних системах торговельних підприємств. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2018. № 4 (52). С. 148–152.
2. Вітлінський В.В., Великоіваненко Г.І. Ризикологія в економіці та підприємництві: монографія. Київ: КНЕУ, 2004. 480 с.

3. Камінський А.Б. Ризик-менеджмент: проблематика розвитку. *Наукові записки НаУКМА. Економічні науки*. 2017. Т. 2. Вип. 1. С. 52–59.
4. Кривов'язюк І.В., Кулик Ю.М. Невизначеність та ризик як фактори зниження рівня надійності логістичної системи підприємства. *Економічні науки: зб. наук. праць. Серія «Економіка та менеджмент»*. Луцьк: Луцький національний технічний університет, 2011. Вип. 8 (30). С. 166 – 180.
5. Мамчин М.М., Русановська О.А. Вплив логістичних ризиків на підвищення ефективності діяльності підприємств. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2011. №720 : Менеджмент та підприємництво в Україні; етапи Гришко В.В., Гунченко М.В. Системний аналіз ризиків у логістичній діяльності промислового підприємства. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2016. - Вип. 17. - С. 54–58.
6. Гришко В.В., Гунченко М.В. Системний аналіз ризиків у логістичній діяльності промислового підприємства. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2016. Вип. 17. С. 54–58.
7. Кучмєєв О.О. Концептуальні підходи до управління ризиками в логістичних системах торговельних підприємств. *Бізнес-навігатор*. 2019. Вип. 1 (50). С. 87–91.
8. Кучмєєв О.О. Методи та засоби управління ризиками в логістичних системах торговельних підприємств. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2018. Вип. 22. Ч. 2 . С. 55–58.

References

1. Akel'ma V.H., Kuchmyeyev O.O. *Instrumentariy vdoskonalennya mekhanizmu upravlinnya ryzykamy v lohistychnykh systemakh torhovel'nykh pidpryyemstv* [Tools for improving the risk management mechanism in the logistics systems of commercial enterprises]. *Vcheni zapysky Universytetu "KROK"* [Scientific notes of KROK University] . 2018, no. 4 (52), pp. 148-152.
2. Vitlins'ky V.V., Velykoivanenko H.I. *Ryzykolojiya v ekonomitsi ta pidpryyemnytstvi* [Riscology in economics and entrepreneurship]. Kyiv: KNEU, 2004. 480 p.
3. Kamins'ky A.B. *Ryzyk-menedzhment: problematyka rozvytku* [Risk management: development issues]. *Naukovi zapysky NaUKMA. Ekonomichni nauky* [Scientific notes of NaUKMA. Economic sciences]. 2017, vol. 2, issue 1. pp. 52-59.
4. Kryvov'yazyuk I.V., Kulyk YU.M. *Nevyznachenist' ta ryzyk yak faktory znyzhennya rivnya nadiynosti lohistychnoyi systemy pidpryyemstva* [Uncertainty and risk as factors reducing the level of reliability of the logistics system of the enterprise]. *Ekonomichni nauky. Seriya "Ekonomika ta menedzhment"* [Economic sciences. Economics and Management Series]. Luts'k: Luts'ky natsional'nyy tekhnichnyy universytet, 2011, issue 8 (30), pp. 166-180.
5. Mamchyn M.M., Rusanovs'ka O.A. *Vplyv lohistychnykh ryzykiv na pidvyshchennya efektyvnosti diyal'nosti pidpryyemstv* [The impact of logistics risks on improving the efficiency of enterprises]. *Visnyk Natsional'noho universytetu "L'vivs'ka politekhnika"* [Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic"].

2011, no. 720: *Menedzhment ta pidpryyemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennya ta problemy rozvytku* [Management and Entrepreneurship in Ukraine: stages of formation and problems of development]. pp. 45-51.

6. Hryshko V.V., Hunchenko M.V. *Systemnyy analiz ryzykiv u lohistychniy diyal'nosti promyslovoho pidpryyemstva* [System risk analysis in the logistics activities of an industrial enterprise]. *Naukovyy visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu* [Scientific Bulletin of the International Humanities University]. 2016, issue 17, pp. 54-58.

7. Kuchmyeyev O.O. *Kontseptual'ni pidkhody do upravlinnya ryzykamy v lohistychnykh systemakh torhovel'nykh pidpryyemstv* [Conceptual approaches to risk management in logistics systems of trade enterprises]. *Biznes-navihator* [Business navigator]. 2019, issue 1 (50), pp. 87-91.

8. Kuchmyeyev O.O. *Metody ta zasoby upravlinnya ryzykamy v lohistychnykh systemakh torhovel'nykh pidpryyemstv* [Methods and tools of risk management in logistics systems of trade enterprises]. *Naukovyy visnyk Uzhhorods'koho natsional'noho universytetu. Seriya "Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo"* [Scientific Bulletin of Uzhhorod National University. Series "International Economic Relations and the World Economy"]. 2018, issue 22, part 2, pp. 55-58.

9. *Zapratsyuvaly novi pravyla Inkoterms 2020: shcho zminylosya* [New rules of Incoterms 2020 have worked: what has changed]. Available at: https://buh.ligazakon.net/ua/news/192114_zapratsyuvaly-nov-pravila-inkoterms-2020-shcho-zmnilosya

RISK IN LOGISTICS ACTIVITIES AND PROBLEMS OF THEIR REDUCTION IN MODERN BUSINESS CONDITIONS

Olena I. Puskar, Kremenchuk flight college Kharkiv National University of Internal Affairs, Kremenchuk (Ukraine).

E-mail: pushckar.len@meta.ua

Vasyl S. Kovalskiy, Kremenchuk flight college Kharkiv National University of Internal Affairs, Kremenchuk (Ukraine).

E-mail: mot.nv.klk@gmail.com

Nataliia V. Kravchenko, Kremenchuk flight college Kharkiv National University of Internal Affairs, Kremenchuk (Ukraine).

E-mail: kravchenko.natalia56@gmail.com

DOI: 10.32342/2074-5362-2020-2-29-8

Key words: *risks of logistic activity, management of logistic risks, stages of risk management, minimization of risks.*

The article considers the issues of logistics risks, the nature of their occurrence and the peculiarities of logistics risks. The classification of risks on certain grounds and the reasons for their occurrence is given. The article contains modern definitions of logistics risk, the types of logistics risks depending on the stages of logistics activities and the sources of their occurrence, the measures to avoid or reduce them.

Considerable attention is paid to the risks of customs clearance, transportation and insurance of goods. These risks become especially important in the conditions of international transportations, which specify the rules of INCOTERMS.

The process of risk management in logistics systems is described. The principles of building a risk management system in the logistics activities of domestic enterprises are recommended. The stages of risk management of logistics activities at enterprises of different industries and types of activity are determined.

The stages of risk management of logistics activities at enterprises of different industries and types of activity are determined. It is determined that one of the main reasons that have increased the chances of risks in logistics is economic and political instability in the global environment, caused by quarantine restrictions and fluctuations in the foreign exchange market.

All this had a negative impact on all areas of business activity, increasing the level of uncertainty and vagueness in the relations of enterprises with contractors involved in the logistics chain. Possible ways and methods of minimizing the risks of logistics activities of enterprises and organizations are considered, strategies for minimizing risks in the logistics activities of enterprises are recommended.

It is noted that the issue of reducing risks in the logistics activities of enterprises, taking into account the current economic conditions, is quite relevant, so it needs further development of this issue.

Одержано 15.09.2020.

УДК 369.542:616-036.21

DOI: 10.32342/2074-5362-2020-2-29-9

В.Я. ШВЕЦЬ,
доктор економічних наук, професор
Національного технічного університету
«Дніпровська політехніка»

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІД ЧАС ПАНДЕМІЇ КОВІД-19

Стаття присвячена дослідженню показників фінансової стійкості пенсійного забезпечення країн світу під час Ковід-19. Запропоновано рекомендації з метою покращання стану пенсійного забезпечення на найближчі роки. На підставі аналізу літературних джерел виявлено, що головною причиною зменшення споживання та зростання безробіття є не Ковід-19, а рішення урядів про його блокування.

Визначено три головних канали передавання економічних шоків: зменшення споживання товарів і послуг; непрямий вплив через фінансові ринки, їх вплив на реальну економіку та доставка. Для десяти країн світу наведено показники стійкості пенсійного забезпечення: поточні пенсійні витрати у відсотках до ВВП, рівень зайнятості населення у віковій групі 55–64 років та кількість робочого стажу, а також пораховані та порівняні синтетичні показники стійкості пенсійного забезпечення за 2010, 2015 та 2020 рр. Можна побачити, що показники стійкості пенсійного забезпечення аналізованих країн у цьому дослідженні зменшуються, що говорить про погіршення рівня фінансової стійкості пенсійного забезпечення.

Запропоновано три сценарії впливу локдауну на рівень зростання ВВП країн світу, що, у свою чергу, має вагомий вплив на пенсійну систему. Визначені заходи, які були прийняті урядами країн для згладжування тиску на фінансову стабільність пенсійного забезпечення: короткотермінові заходи, спрямовані на нейтралізацію економічних потрясінь; забезпечення постійної операційної діяльності та сприяння їй; забезпечення політики субсидій; обмеження продажу недержавних пенсійних фондів та забезпечення платоспроможності пенсійних рахунків. Розглянуто динаміку рівня зайнятості у віковій групі 55–64 років у зазначених десяти країнах протягом періоду 2018–2020 рр.

Виявлено способи впливу Ковід-19 на фінансову стійкість пенсійного забезпечення, а саме через зростання кількості людей, які залишають ринок праці та скорочення робочих місць та заробітної плати, що призводить до зменшення пенсійних доходів.

Ключові слова: пенсійне забезпечення, пенсійна система, фінансова стійкість пенсійного забезпечення, Ковід-19, економічний шок.

Актуальність проблеми. Пандемія коронавірусу (Ковід-19) завдала удару по пенсійним системам у всьому світі, посилюючи тиск на уряди щодо впровадження реформ, щоб уникнути погіршення пенсійної кризи, яка вже тривала десятиліттями. Значне збільшення рівня безробіття призведе до зменшення податкових надходжень, що використовуються для фінансування державних пенсій та зменшення внесків до недержавних пенсійних фондів, що проводяться роботодавцями та приватними особами.

Поки світ стикається з економічною кризою, спричиненою пандемією Ковід-19, прогнози глобального економічного зростання знижуються, безробіття зростає, інвестиційна активність також зменшується, а доходи бюджету зменшуються, виникає фіскальний тиск і терміново постає питання реформи пенсійної системи. У той же час існує велика спокуса з боку урядів використовувати пенсійні фонди для реагування на економічні шоки в короткостроковій перспективі або для вжиття заходів для посилення тиску пенсійні схеми, наприклад, сприяння достроковому виходу на пенсію, дозволяючи пенсіонерам заздалегідь вилучати частину пенсії.

Минулий досвід показав, що вплив економічної кризи на форми виходу на пенсію визначається двома факторами: зменшенням пенсійного доходу, який може змусити потенційного пенсіонера деякий час залишатися на роботі, погіршенням ринку зайнятості, що штовхає людей до виходу на пенсію (стимул вийти з ринку праці як альтернатива безробіттю). Весь процес залежить від структури пенсійної системи – наскільки легко вийти на пенсію до пенсійного віку, які перспективи працевлаштування та наявність різних доступних пільг, які можуть допомогти пенсіонерам впоратися з кризою. Що саме впливає на рішення людини вийти на пенсію, залежить від ефективності державної політики в різних сферах – як в рамках пенсійної системи, так і на ринку зайнятості.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Незважаючи на те, що тема коронавірусу відносно нова, праці таких вчених, як А. Пейме [1], Г. Руфіно [2], Дж. Тательбаум [3], Л. Войотко [4], Д. Вальш [5], Б. Винк [6], С. Амаро [7], Ф. Карлссон-Шлезак [8], В. Єленев [9], С. Бейкер [10], О. Койбіона [11], Ф. Чібальські [12], М. Вебер [11], Ф. Б'янкі [13], Ф. Тіман [14] та Д. Амаглобелі [14], були присвячені дослідженню наслідків Ковід-19 на фінансову стійкість пенсійного забезпечення та світову економіку.

С. Бейкер вважає, що Ковід-19 привів нас до рівня невизначеності, який навіть не наближений до жодного історичного досвіду [10]. На думку О. Койбіона [11], основним джерелом зменшення споживання, зростання безробіття, низьких інфляційних очікувань та невизначеності не є Ковід-19, але рішення про його блокування, прийнято урядами.

В. Єленев [9] у своїй моделі розглядає вплив Ковід-19 на зниження продуктивності праці працівників, що знижує рівень зайнятості, і це має прямий вплив на компанії. Це призводить до зменшення доходів та проблем із обслуговуванням боргу, що призводить до дефолтів корпоративних пенсійних фондів.

Ф. Б'янкі [12] зазначає, що враховуючи історично низький рівень високого державного боргу та процентних ставок, який існує в більшості розвинених країн, є гостра необхідність узгодженої грошово-кредитної та фіскальної політики для належного реагування на пандемічні шоки.

Метою статті є проаналізувати нинішній стан пенсійного забезпечення та виявити головні проблеми, які впливають на фінансову стійкість пенсійної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для того, щоб зрозуміти потенційний негативний вплив Ковід-19 на економіку та на фінансову стійкість пенсійного забезпечення, необхідно зрозуміти економічні канали, за

допомогою яких економічні шоки спричиняють негативні наслідки у різних сферах. Існує три головних канали передавання економічних шоків:

1. Зменшення споживання товарів і послуг.
2. Непрямий вплив через фінансові ринки та їх вплив на реальну економіку.

3. Доставка.

Оскільки Ковід-19 спричиняє багато затримок, це обертається негативним впливом на ланцюг постачання, на попит та зайнятість, що в довгостроковій перспективі супроводжується постійним зростанням безробіття. Ринок зайнятості безпосередньо пов'язаний із стійкістю пенсійних систем. В умовах економічної кризи доходи домогосподарств традиційно зменшуються, а отже, їх споживання та заощадження. Це у свій час зменшує інвестиції та спричиняє капітальні потрясіння.

Внутрішній попит на імпортні товари також зменшується, зменшуючи доходи решти світу та зменшуючи експорт країн. За цим слідує шок попиту та пропозиції як на внутрішньому, так і на міжнародному рівні, і все це призводить до зменшення обсягів виробництва в економіці [12].

Сучасна економіка це – складний зв'язок працівників, компаній, постачальників, споживачів та фінансових посередників, через це наслідки Ковід-19 будуть ще глибшими та важчими, бо приблизно для 50% населення працездатного віку буде важко зберегти роботу або знайти нову роботу.

Для оцінки фінансової стійкості пенсійних систем у цьому дослідженні будуть використовуватися такі цільові показники:

1. Показники адекватності.
2. Показники стійкості.
3. Показники модернізації [7].

У дослідженні використано метод кількісного аналізу пенсійних систем, який особливо підходить до макромасштабів пенсійної системи та розглядає її відкритість у всьому світі. Метод базований на емпіричних дослідженнях з використанням статистичних даних, дозволяє порівняти пенсійні системи різних країн або пенсійні системи однієї і тієї ж країни в різні періоди.

Для дослідження були зібрані такі статистичні дані: пенсійні витрати, ВВП країни, рівень зайнятості населення віком 55–64 роки та тривалість робочого стажу для десяти країн, таких як Німеччина, Італія, Бельгія, Австрія, Польща, Румунія, Франція, Норвегія, Чехія та Іспанія. Наступним кроком є перетворення даних із застосуванням формули нормалізації. Розглянемо нормалізовані показники поточних пенсійних витрат у відсотках до ВВП (ПВ/ВВП), рівень зайнятості у віковій групі 55–64 років (P355-64) та кількість робочого стажу (PC) для зазначених країн у табл. 1.

Поточні пенсійні витрати у відсотках до ВВП вимірюють частку ВВП, витраченого на пенсійні виплати і вказують на макроекономічну цінність пенсійної системи. На сьогоднішній день тривалість локдауну, а також як буде відбуватися відновлення, досі невідомо. Тому було запропоновано три сценарії впливу локдауну на рівень зростання ВВП. Як результат, на рис.1 можна побачити медіанне зниження зростання ВВП у 2020 р, якщо локдаун триватиме 1,5 місяця, 3 місяці та 4,5 місяця.

Таблиця 1

Показники стійкості пенсійного забезпечення

Країна	ПВ/ВВП	РЗ ₅₅₋₆₄	РС
Німеччина	11.9	71.4	38.7
Італія	15.8	53.7	31.8
Бельгія	12.6	50.3	33.3
Австрія	14	54	37.5
Польща	11.1	48.9	33.5
Румунія	8	46.3	33.5
Франція	14.9	53.3	35.4
Норвегія	12.5	57.9	36.2
Чехія	8.2	65.1	36.3
Іспанія	12.6	52.2	35.2

Складено за даними [15].



Рис. 1. Орієнтовне медіанне зниження зростання ВВП у 2020 р. за трьома сценаріями

Отже, з рис. 1 можна побачити, що зростання ВВП може знизитися до 10,3% у середньому для багатьох країн.

Рівень зайнятості у віковій групі 55–64 років вимірює побічні ефекти пенсійної системи на ринку зайнятості. Пенсійна система може впливати на ринок зайнятості в різних напрямках, хоча вплив є різним для молодого та старшого покоління. Однак ясно, що пенсійна система впливає на рішення людей, коли потрібно залишати ринок зайнятості. Кількість робочого стажу вимірює очікувану кількість робочих років для особи протягом життя.

Ще незрозуміло, який вплив Ковід-19 матиме на світову геополітику, економіку, навколишнє середовище чи соціальні відносини. Пенсійні системи не є винятком, беручи до уваги вже критичне майбутнє, спричинене деякими демографічними змінами, пенсійним системам багатьох країн та-

кож доведеться боротися з економічними шоками, спричиненими пандемією. Рівень зайнятості та безробіття мають велике значення для пенсійних систем. Економічний спад, спричинений пандемією, призвів до скорочення ринку зайнятості та різкого зростання безробіття в усіх вікових категоріях [10]. Не є винятком і старше покоління, на добробут якого особливо впливає вірус.

По-перше, старші люди перебувають у групі ризику з медичної точки зору, а по-друге, економічна та фінансова криза торкнулася і пенсійних фондів, які забезпечують майбутні доходи пенсіонерів. Разом із загальним зростанням рівня безробіття серед населення пенсійного віку спостерігаються ще більші темпи зниження зайнятості.

Наприклад, лише на першому етапі пандемії в США рівень безробіття для вікової групи старше 55 років зріс з 3,3 до 13,6% за один місяць, квітень 2020 р. Кількісно він становить близько 3,7 млн людей [2; 3]. Розглянемо рис. 1, який показує динаміку рівня зайнятості населення у віковій групі 55–64 років у зазначених десяти країнах з початком Ковід-19.

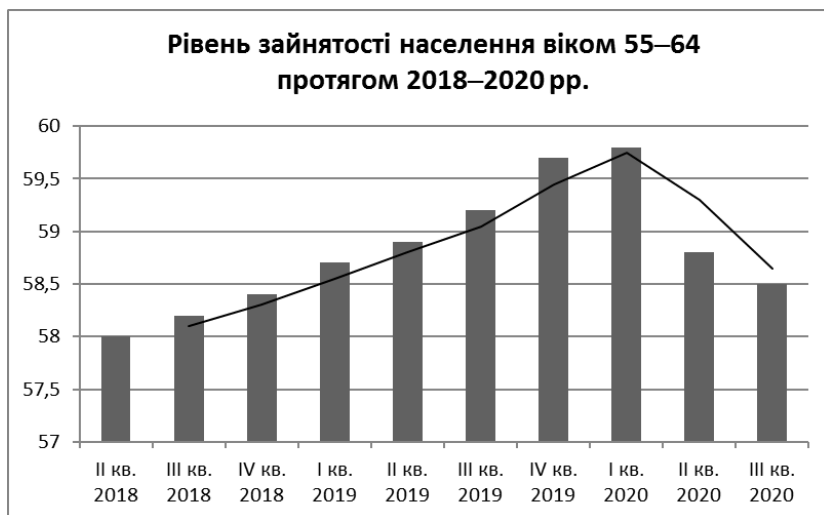


Рис. 2. Рівень зайнятості населення віком 55–64 роки за 2018–2020 рр.

У зв'язку з приєднанням до пенсійної системи великою кількістю пенсіонерів уряди в рамках різних антикризових виплат знизили податки у багатьох країнах, що логічно зменшує внески до пенсійних схем. Подібні події впливають як на стійкість, так і на адекватність витрат на пенсійну систему, що може посилити фінансовий тиск унаслідок кризи та загрожувати фінансовій стійкості пенсійних систем.

Для згладжування тиску на фінансову стабільність пенсійного забезпечення урядами зазначених країн було запропоновано такі заходи:

- Короткотермінові заходи, спрямовані на нейтралізацію економічних потрясінь, що несуть потенційні ризики в довгостроковій перспективі;

- Захист від шахрайства та кібератак, попередження учасників пенсійних недержавних планів або схем та запровадження захисних механізмів;
- Забезпечувати та сприяти постійній операційній діяльності;
- Політика субсидій, наприклад, субсидії на заробітну плату для збереження робочих місць;
- Обмеження матеріалізації, наприклад, продаж пенсійного фонду, щоб уникнути короткострокових інвестиційних втрат;
- Забезпечення платоспроможності пенсійних рахунків [5].

Деякі пенсійні системи дозволяють достроковий вихід на пенсію, залежно від різних обставин, на основі тривалого досвіду роботи або індивідуального вибору. Однак у багатьох випадках дострокова пенсія відрізняється від звичайної допомоги. Норми соціального забезпечення, як правило, вимагають, щоб через достроковий вихід на пенсію щомісячна норма відрахувань на пенсію не перевищувала 0,3-0,6%, що в реальному вираженні означає зменшення пенсій на 3,6-7,2% щорічно. Це означає, що через низькі пенсійні доходи достроковий вихід на пенсію може призвести до збільшення рівня бідності та нерівності серед пенсіонерів.

Вклади до недержавних пенсійних фондів, які розміщені у фондах, також мають негативний вплив під час кризи, а саме низьку рентабельність інвестицій. Це у свою чергу зменшує обсяг активів та може призвести до фінансових ризиків у зменшенні приватних пенсійних пільг або посиленні фінансового тиску на роботодавців для співфінансування пенсійних фондів (табл. 2).

Таблиця 2

Синтетичні показники стійкості пенсійного забезпечення за роками

Країна	2010	2015	2020
Німеччина	0.50	0.62	0.45
Італія	0.22	0.26	0.18
Бельгія	0.21	0.23	0.20
Австрія	0.26	0.7	0.36
Польща	0.24	0.26	0.16
Румунія	0.32	0.33	0.30
Франція	0.22	0.26	0.18
Норвегія	0.72	0.76	0.61
Чехія	0.46	0.59	0.40
Іспанія	0.29	0.33	0.31

Примітка. Складено автором.

Таблиця 2 показує, як синтетичний показник фінансової стійкості пенсійного забезпечення країни змінюється з року в рік. Особливу увагу слід звернути на зниження фінансової стійкості багатьох пенсійних систем з 2010 по 2020 рр. Країни з найнижчою кількістю робочого стажу характеризуються низькою фінансовою стабільністю пенсійного забезпечення, а країни з високою кількістю робочого стажу характеризуються стабільним або зростаючим рівнем стійкості пенсійного забезпечення. Тому параметри рин-

ку зайнятості мають велике значення для показників фінансової стійкості пенсійної системи, вдосконалення яких має стати пріоритетом для урядів багатьох країн.

Це насамперед сприяння зростанню зайнятості серед людей похилого віку та появу механізмів, які заохочуватимуть майбутніх отримувачів пенсійних виплат залишатися на ринку праці якомога довше. Крім того, щоб зробити кризу «більш-менш безболісною», уряди повинні уникати спокуси скористатися коштами пенсійних фондів для боротьби з наслідками кризи. Якщо криза не триватиме довго, негативні наслідки можна буде усунути приблизно за 4-8 років.

Висновок. Метою дослідження була оцінка показників фінансової стійкості пенсійних систем країн світу у докризовий та кризовий період та надання рекомендацій щодо політики дій на найближчі роки. Поточна криза впливає на пенсійне забезпечення кількома способами: зростаюча кількість людей залишає ринок праці та приєднується до пенсійної системи; ситуація на ринку зайнятості у вигляді скорочення робочих місць та заробітної плати перетворюється на низькі пенсійні доходи, які будуть виплачувати працівники пенсійних фондів. Більш того, падіння цін на фінансові активи негативно позначається на фінансовому балансі пенсійних фондів. Очікується, що пенсійні компанії, які часто є головними андеррайтерами пенсійних облігацій, скоротять свою активність у цьому напрямі. Враховуючи вищесказане, можна зробити висновок, що уряди країн та їх політика мають великий вплив на фінансову стійкість пенсійного забезпечення в будь-який період, особливо під час кризи.

Список використаних джерел

1. A. Payme. Germany has offered companies unlimited loans to stop them from collapsing because of the coronavirus pandemic. *Business Insider*. 2020. URL: <https://www.businessinsider.com/>
2. G. Ruffino. Coronavirus causes Swiss Watch makers more Grief. *CNN Money Switzerland*. 2020. URL: <https://www.cnnmoney.ch/shows/big-picture/videos/coronaviruscauses>
3. J. Tatelbaum. Hopes of a coronavirus vaccine mount as three key biotech players make progress. *CNBC*. 2020. URL: <https://www.cnbc.com/2020/03/17/>
4. L. Voytko. Coronavirus Layoffs: Marriott, Danny Meyer Restaurants Join List of Companies Shedding Jobs Due To the Pandemic. *Forbes*. 2020. URL: <https://www.forbes.com>
5. D. Walsh. Travel giant in lockdown as it applies for state aid. *The Times*. 2020. URL: <https://www.thetimes.co.uk/article/travel-giant-in-lockdown>
6. B. Wink. JP Morgan officially forecasts a coronavirus-driven recession will rock the US and Europe by July. *Market Insider*. 2020. URL: <https://markets.businessinsider.com/news/stocks/coronavirus-fuel>
7. S. Amaro. Macron warns we are at war as France unveils \$50 billion in coronavirus measures. *CNBC*. 2020. URL: <https://www.cnbc.com/2020/03/>
8. Ph. Carlsson-Szlezak, M. Reeves and P. Swartz. Understanding the Economic Shock of Coronavirus. *Harvard Business Review*. 2020. URL: <https://hbr.org/2020/03/>

9. V. Elenev, T. Landvoigt and S. Nieuwerburgh. Can the Covid Bailouts Save the Economy? *Working Paper*. No.27207. National Bureau of Economic Research. 2020. URL: <https://doi.org/10.3386/w27207>
10. S. Baker, N. Bloom, S. Davis and S. Terry COVID-Induced Economic Uncertainty. *Working Paper*. No.26983. National Bureau of Economic Research. 2020. URL: <https://doi.org/10.3386/w26983>
11. O. Coibion, Y. Gorodnichenko and M. Weber. The Cost of the Covid-19 Crisis: Lockdowns, Macroeconomic Expectations and Consume Spending. *Working Paper*. No.27141. National Bureau of Economic Research. 2020. URL: <https://doi.org/10.3386/w27141>
12. F. Chybalski. The Multidimensional Efficiency of Pension System: Definition and Measurement in Cross-Country Studies. Department of Management, Lodz University of Technology, p. 266, Lodz, Poland. URL: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/27546951>
13. F. Bianchi, R. Faccini and L. Melosi. Monetary and Fiscal Policies in Times of Large Debt: Unity is Strength. *Working Paper*. No.27112. National Bureau of Economic Research. 2020. URL: <https://doi.org/10.3386/w27112>
14. D. Amaglobeli, E. Dabla-Norris, K. Dybczak, M. Soto and F. Tieman. IMF SDN/19/01, The Future of Saving: The Role of Pension System Design in an Aging World. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/Staff-Discussion-Notes/Issues/2019/01/09>
15. World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/>

References

1. Payme. Germany has offered companies unlimited loans to stop them from collapsing because of the coronavirus pandemic. *Business Insider*. 2020. Available at: <https://www.businessinsider.com/coronavirus-germany> [Accessed: 10.11.2020]
2. G. Ruffino. Coronavirus causes Swiss Watch makers more Grief. *CNN Money Switzerland*. 2020. Available at: <https://www.cnnmoney.ch/shows/big-picture/videos/coronaviruscauses> [Accessed: 7.10.2020]
3. J. Tatelbaum. Hopes of a coronavirus vaccine mount as three key biotech players make progress. *CNBC*. 2020. Available at: <https://www.cnbc.com/2020/03/17/> [Accessed: 19.11.2020]
4. L. Voytko. Coronavirus Layoffs: Marriott, Danny Meyer Restaurants Join List of Companies Shedding Jobs Due To the Pandemic. *Forbs*. 2020. Available at: <https://www.forbes.com> [Accessed: 01.10.2020]
5. D. Walsh. Travel giant in lockdown as it applies for state aid. *The Times*. 2020. Available at: <https://www.thetimes.co.uk/article/travel-giant-in-lockdown> [Accessed: 15.11.2020]
6. B. Wink. JP Morgan officially forecasts a coronavirus-driven recession will rock the US and Europe by July. *Market Insider*. 2020. Available at: <https://markets.businessinsider.com/news/stocks/coronavirus-fuel-recession> [Accessed: 15.11.2020]
7. S. Amaro. Macron warns we are at war as France unveils \$50 billion in coronavirus measures. *CNBC*. 2020. Available at: <https://www.cnbc.com/2020/0> [Accessed: 15.11.2020]

8. Ph. Carlsson-Szlezak, M. Reeves and P. Swartz. Understanding the Economic Shock of Coronavirus. *Harvard Business Review*. 2020. Available at: <https://hbr.org/2020/03/> [Accessed: 15.11.2020]
9. V. Elenev, T. Landoigt and S. Nieuwerburgh. Can the Covid Bailouts Save the Economy? Working Paper No.27207. National Bureau of Economic Research. 2020. Available at: <https://doi.org/10.3386/w27207> [Accessed: 15.11.2020]
10. S. Baker, N. Bloom, S. Davis and S. Terry COVID-Induced Economic Uncertainty. *Working Paper*. No.26983. National Bureau of Economic Research. 2020. Available at: <https://doi.org/10.3386/w26983> [Accessed: 15.11.2020]
11. O. Coibion, Y. Gorodnichenko and M. Weber. The Cost of the Covid-19 Crisis: Lockdowns, Macroeconomic Expectations and Consume Spending Working Paper No.27141. National Bureau of Economic Research. 2020. Available at: <https://doi.org/10.3386/w27141> [Accessed: 15.11.2020]
12. F. Chybalski. The Multidimensional Efficiency of Pension System: Definition and Measurement in Cross-Country Studies. Department of Management, Lodz University of Technology, p. 266, Lodz, Poland. Available at: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/27546951> [Accessed: 15.11.2020]
13. F. Bianchi, R. Faccini and L. Melosi. Monetary and Fiscal Policies in Times of Large Debt: Unity is Strength. *Working Paper*. No.27112. National Bureau of Economic Research. 2020. Available at: <https://doi.org/10.3386/w27112> [Accessed: 15.11.2020]
14. D. Amaglobeli, E. Dabla-Norris, K. Dybczak, M. Soto and F. Tieman. IMF SDN/19/01, The Future of Saving: The Role of Pension System Design in an Aging World. Available at: <https://www.imf.org/en/Publications/Staff-Discussion-Notes/Issues/2019/01/09> [Accessed: 15.11.2020]
15. World Bank. Available at: <https://data.worldbank.org/> [Accessed: 15.11.2020]

FINANCIAL SUSTAINABILITY OF PENSION PROVISION DURING THE COVID-19 PANDEMIC

Vasyl Ya. Shvets. National Technical University Dnipro Polytechnic (Ukraine).

E-mail: vasil-shvetc@ukr.net

DOI: 10.32342/2074-5362-2020-2-29-9

Key words: *pension provision, pension system, financial sustainability of pension provision, Covid-19, economic shock.*

The article is devoted to the study of indicators of financial stability of the pension systems of different countries of the world in the times of Covid-19. The recommendations regarding the improvement of the nowadays financial condition of pension provision in the coming years were proposed. Based on the analysis of literature sources, it was found that the main reason for the decrease in demand and rise of unemployment was the decision of governments to block Covid-19.

The economic downturn caused by the coronavirus pandemic entails weakening the demand for labor. Despite the efforts of states to preserve jobs, for now it leads not only to

a decrease in the employment, but also to a decrease in the activity. Older workers, who are more vulnerable to the coronavirus, have fairly substantial retirement entitlements and are often less likely to return to work. In addition to the potential increase in the number of pension recipients, states are introducing tax breaks or tax reductions, which lead to a decrease in the collection of pension contributions to the pension funds.

The situation like this affects both the sustainability and the adequacy of pension provision, and consequently this may lead to an increase in the overall burden on the budget. Accumulative pension systems are suffering from the crisis, since in the face of falling yields, asset values fall, and low yields on government debt instruments increase the present value of their liabilities. This can create explicit fiscal risks in the case of government guarantees, as well as latent fiscal risks arising from a reduction in private pensions or an increased financial burden on employers who sponsor pension plans.

The coronavirus pandemic could trigger the collapse of pension system. The amount of funds, which are going into the pension system depends on the economic situation in every country. The budget of the pension fund is replenished with the help of pension contributions, the number of which depends on the condition of the labor market. The amount of pension contributions depends as well on the level of wages and unemployment in the country. The average salaries around the world during the quarantine dropped significantly, which has a negative impact on the financial sustainability of pension provision.

Three main channels of transmission of economic shocks are identified and three scenarios of the GDP growth development were proposed. Measures taken by governments to prevent pressure on the financial stability of pension provision were identified and the dynamics of employment in the age group 55-64 for the chosen ten countries for this research during the period 2018-2020 was considered.

Одержано 7.09.2020.

УДК 658.8:621.39(477)

DOI: 10.32342/2074-5362-2020-2-29-10

С.С. ЯРЕМЕНКО,

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного маркетингу
Університету імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)*

І.В. ТАРАНЕНКО,

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри міжнародного маркетингу
Університету імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)*

О.М. ЯЗИКОВА,

магістрант Університету імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ МОБІЛЬНОГО ОПЕРАТОРА «VODAFONE» НА ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

У статті досліджено стан телекомунікаційного ринку України та визначено його структуру. Авторами виявлено основні характеристики телекомунікаційного ринку та виділено ключовий фокус стратегії підприємства. Проведено SWOT-аналіз діяльності підприємства і розроблено рекомендації з подолання проблем та реалізації наявних можливостей.

На підставі проведеного SWOT-аналізу виявлено, що ПрАТ «Водафон - Україна» не використовує свій технічний потенціал та потенціал світового бренду Vodafone на повну потужність. Виявлено ряд недоліків, які суттєво впливають на загальні показники діяльності підприємства: нечітке розмежування паралельно існуючих двох брендів – МТС та Vodafone, що призводить до викривленого рівня лояльності клієнтів; зниження лояльності до МТС через закриття тарифів для підключення приватних абонентів на умовах передоплати та підвищення цін на діючі тарифи; низький рівень «імунітету» клієнтів, висока готовність до зміни оператора. Усе це обумовлює поступове зниження довіри клієнтів до підприємства, що призводить до втрати конкурентної позиції на телекомунікаційному ринку України.

Проведено маркетингове дослідження рівня задоволеності споживачів з метою розуміння ситуації на ринку України щодо уподобань клієнтів і потреби в послугах мобільних операторів. Досліджено такі аспекти: репутація оператора; турбота про клієнта; зрозумілість списання коштів; обслуговування в офісах продажів; мобільний додаток; особистий кабінет на сайті; сайт оператора; якість голосового зв'язку; обслуговування в службі підтримки; якість мобільного інтернету; набір тарифів і додаткових послуг; вартість послуг. На основі отриманих результатів компанії рекомендовано продовжити практику інвестицій в дослідження і розробку нових та існуючих продуктів і послуг, що дозволить нарощувати ринкові можливості компанії і забезпечити збільшення клієнтської бази.

На основі результатів дослідження розроблено ключові фокуси стратегії просування бренду «Vodafone» на ринку України: лідерство; digital; краща роздрібна мере-

жа магазинів. Головний фокус стратегії ПрАТ «Водафон - Україна» 2019–2021 – випереджаюче зростання бізнесу. Таке зростання назване випереджаючим, тому що воно має відбуватися швидше за темпи зростання традиційного ринку телекомунікацій. Випереджаючого зростання в телекомунікаційній галузі можна досягти тоді, коли компанія розвиває власну цифрову екосистему, залучаючи до неї партнерів із затребуваними у клієнтів digital-компетенціями.

Виявивши і оцінивши основних конкурентів, було розроблено конкурентну стратегію, за допомогою якої компанія зможе отримати конкурентну перевагу, запропонувавши товари та послуги вищої споживчої цінності. Запропоновано формування «стратегічного набору» (система стратегій різного типу на певний період часу), що відображає специфіку функціонування та розвитку підприємства, рівень його претендування на місце й роль у зовнішньому середовищі.

Зроблено висновок про те, що реалізація стратегічних пріоритетів призведе до зростання валового доходу компанії, підвищення рівня її конкурентоспроможності та зміцнення ринкових позицій в умовах жорсткої конкуренції.

Ключові слова: мобільний оператор, телекомунікаційний ринок, споживачі, стратегічні пріоритети, лідерство, діджитал, конкурентоспроможність.

Актуальність проблеми. У період безперервного інноваційного розвитку та глобалізації всіх сфер людського життя, одним із пріоритетних напрямів економічного зростання будь-якої країни є розвиток телекомунікаційної галузі. Саме тому підприємства даної галузі проводять дослідження щодо ринкової кон'юнктури, сучасних методів та способів, які відіграють важливу роль при завоюванні та утриманні споживачів. Підприємства, розробляючи стратегію розвитку, повинні формувати стратегічні пріоритети, реалізація яких сприятиме підвищенню рівня конкурентоспроможності підприємства та економічному зростанню.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Актуальність теми статті обумовлена тим, що в період стрімкого розвитку інформаційного суспільства та його діджиталізації перед підприємствами телекомунікаційної галузі постають важливі питання щодо утримання та зміцнення своїх позицій на телекомунікаційному ринку України. Сучасний стан та перспективи розвитку телекомунікаційного ринку є об'єктом дослідження таких науковців, як: Ю. Баглюк, С. Усик, Л. Зубко, В. Хрустальова, Є. Кононенко та ін. Питання щодо тенденцій розвитку ринку та конкурентних позицій основних гравців цього ринку досліджують у своїх працях П. Круш, А. Погребняк. Особливості управління маркетинговою діяльністю гравців телекомунікаційного ринку представлено в наукових працях Л. Лазоренко.

Метою статті є огляд сучасного стану телекомунікаційного ринку України та формування стратегічних пріоритетів компанії-мобільного оператора, реалізація яких сприятиме підвищенню рівня його конкурентоспроможності та зміцненню ринкових позицій.

Викладення основного матеріалу дослідження. У сьогоднішніх умовах діяльності кожне підприємство прагне зайняти конкурентну позицію на ринку. Особливо актуальним це питання є для підприємств мобільного зв'язку, оскільки ця галузь постійно розвивається і гравцям не можна залишатися на досягнутому рівні. Протягом останнього десяти-

ліття можна констатувати, що мобільний зв'язок та доступ до Інтернету є базовими потребами кожного споживача. Особливо це стало відчутним у період карантинних обмежень під час протистояння пандемії COVID-19. Ключові гравці українського ринку телекомунікацій намагаються у своїй діяльності пропонувати послуги, які задовольнятимуть потреби їхніх споживачів та підтримувати відповідний рівень якості цих послуг.

У 2019 р. загальний дохід ринку зв'язку склав 73 млрд грн, 91% з яких – це дохід від надання телекомунікаційних послуг. Найбільшу частку у структурі доходів від надання телекомунікаційних послуг у 2019 р. склали мобільний зв'язок – 63 % та фіксований доступ до мережі Інтернет – 18 % [3].

За період 2017 – 2019 рр. спостерігалася тенденція до збільшення доходів від надання послуг рухомого (мобільного) зв'язку, які у 2019 р. збільшились на 20% порівняно з 2018 р. (табл. 1).

Таблиця 1

**Структура доходів від надання послуг мобільного зв'язку за 2017–2019 рр.,
млн грн**

Доходи від рухомого (мобільного зв'язку)	2017	2018	2019
Голосова телефонія, споживачам	н/д	н/д	8646
Послуги пропуску трафіку	н/д	н/д	5405
Голосова телефонія	16637	14664	н/д
Передача SMS та MMS, контент-послуги	909	807	1366
Доступ до мережі Інтернет	10328	16036	23750
Інші послуги (перенесення номерів, послуги міжнародного роумінгу та інші послуги)	3605	3471	2701
Разом	31479	34978	41868

Джерело [3].

Майже наполовину у 2019 р. зросли доходи від надання послуг з доступу до мережі Інтернет (на 48,1% порівняно з 2018 р. і склали 23 750 млн грн. Кількість активних ідентифікаційних телекомунікаційних карток мережі рухомого (мобільного) зв'язку станом на 31.12.2019 склала 54 843 тис. од., що на 1,5%, або на 836 тис. од. більше, ніж на 31.12.2018.

На сьогодні зона покриття мобільним зв'язком займає близько 98% території України. Коефіцієнт проникнення, або забезпеченості населення рухомим (мобільним) зв'язком на 100 жителів у середньому по Україні становить 130,2% станом на 01.07.2018 [1]. Для порівняння у 2010 р. цей показник досягнув позначки 111% (у розвинених країнах Європи даний коефіцієнт останні роки знаходиться на рівні 150%). За даними державної служби статистики України найнижчі показники забезпеченості населення мобільним зв'язком на 100 жителів спостерігаються у Тернопільській (86,1%) та Хмельницькій областях (86,9%).

Водночас найбільші показники забезпеченості – у м. Києві (229,8%) та Харківській області (163,2%) [1; 2]. Абонентська база налічує близько 57,4 млн осіб, в той час як чисельність населення України становить 42,2 млн осіб. Така ситуація пояснюється схильністю абонентів користуватися послугами відразу декількох операторів, наприклад, мати одночасно дві сім карти різних операторів або ж одну як основну, а іншу – для роботи.

Кількість абонентської бази мобільного зв'язку може зрости за рахунок реалізації нової для України, але давно вже популярної серед розвинених країн послуги перенесення телефонних номерів (MNP), тобто можливості абонента переходити від одного оператора до іншого, не змінюючи свій номер. Ще однією причиною на користь MNP можна вважати насичення ринку та спад конкурентної боротьби. Послуга MNP повинна загострити ринкову боротьбу, адже у різних країнах існує різний відсоток мобільних користувачів, які не задоволені рівнем обслуговування у своїй мережі, і із задоволенням змінили б оператора, однак не хочуть змінювати дійсний номер.

Мобільний зв'язок, окрім голосової телефонії (дзвінки в мережі та поза мережею), включає в себе також послуги передавання текстових і мультимедійних повідомлень (SMS, MMS), передавання даних та Інтернет (вузькосмуговий доступ) а також роумінг (вихідний та вхідний). За останні роки спостерігається тенденція до зниження використання послуг телефонії та передавання текстових і мультимедійних повідомлень.

Очевидно, що з розвитком нових технологій, появою безлічі месенджерів, а саме: Viber, Telegram тощо, раніше звичні для абонента послуги стають деякою мірою застарілими та незручними в користуванні. Абоненти поступово відмовляються від текстових повідомлень на користь голосових. Текстовий формат комунікації більшою мірою залишається затребуваний серед бізнес-користувачів [2]. Така тенденція стимулює мобільних операторів до розробки власних платформ для спілкування з метою втримання поточного рівня споживання трафіка абонента або навіть збільшення його рівня. Такі платформи реалізували дві компанії Київстар (месенджер Veon) та Lifecell (BIP). Однак видимих результатів у вигляді зростання доходів від використання цих платформ це не принесло, оскільки для того, щоб абоненти почали використовувати нові месенджери, треба надати їм додаткові переваги (можливість використання функцій месенджера за різних потреб) порівняно з уже існуючими. А на це потрібно багато часу та ресурсів. Тим самим із прийняттям рішення про скасування додаткової плати за роумінг в межах ЄС попит на дану послугу також показує позитивну тенденцію до зростання за останній рік [8].

Основними операторами, які працюють на ринку мобільного зв'язку України, є: «Київстар», «МТС-Україна/Vodafone Ukraine», «Lifecell» та «Інтертелеком» [1–3]. За даними дослідження консалтингової групи «Expert&Consulting» (E&C) основні учасники ринку у 2018 р. та їх частки є такими (табл. 2).

Таблиця 2

Оператори мобільного зв'язку в Україні та їх частки ринку

Оператор	Технології	Кількість абонентів, млн	Частка ринку
Київстар	GSM/UMTS	25,3	44,0%
VODAFONE UKRAINE	GSM/CDMA/UMTS	20,7	36,0%
Lifecell	GSM/UMTS	9,7	16,9%
Інтертелеком	CDMA	1,313	2,3%
Інші оператори		0,087	0,8%

Джерело [3].

Населення України складає 42,2 млн осіб. Ринок мобільних операторів України становить 57,1 млн абонентів (табл. 2), що означає проникнення в населення на рівні 135%. Тобто за прямим підрахунком кожен третій абонент володіє двома мобільними номерами, як правило, різних операторів. Сукупний дохід ринку мобільних послуг у 2017 р. склав 29,76 млрд грн. Середній щомісячний дохід на 1 абонента становив 42,2 грн. Ключовими трендами ринку мобільного зв'язку 2017 р. названо: розвиток 3G/4G-покриття [9].

Найбільший дохід у I кварталі 2020 р. передбачувано отримав найбільший оператор країни – «Київстар». А за динамікою зростання цього показника в лідери вирвався «Vodafone Україна» [1].

Операційний дохід від мобільного зв'язку у «Київстар» зріс до 5,53 млрд грн, або на 16,1% порівняно з I кварталом 2019 р. Понад половину цієї суми склали доходи від послуг мобільного інтернету (порівняно з I кварталом 2019 р. доходи зросли на 22,4%).

Дохід «Vodafone Україна» в січні-березні 2020 р. досяг 4,39 млрд грн, що на 28% більше, ніж за аналогічний період минулого року. «Vodafone» демонструє найвищу на ринку динаміку збільшення доходу, пов'язану зі зростанням споживання дата-послуг і збільшенням доходів від торговельної діяльності власної роздрібною мережі. У компанії «Lifecell» дохід підвищився на 11,6%, до 1,58 млрд грн; таке зростання обумовлено збільшенням прибутку від зростаючого споживання послуг мобільного інтернету [1].

Особливістю розвитку телекомунікаційного ринку України, перш за все, є те, що цінова конкуренція відходить на задній план і поступається інноваційності та диверсифікованості пакета послуг, що пропонується операторами зв'язку. Основними гравцями на ринку послуг мобільного зв'язку України є ПрАТ «Київстар», ПрАТ «ВФ Україна», ТОВ «Лайфселл», ТОВ «Інтертелеком», ПрАТ «Телесистеми України» та ТОВ «ТриМоб». Очевидно, що попри те, що на ринку офіційно діють декілька операторів мобільного зв'язку, основну пропозицію забезпечують лише три: ПрАТ «Київстар», ПрАТ «ВФ Україна» та ТОВ «Лайфселл». Інші оператори, а саме: ТОВ «Інтертелеком», ТОВ «Телесистеми України» (ТМ PEOPLE net), ТОВ «ТриМоб» та ЛусаMobile надають свої послуги в окремих регіонах України та займають незначну частку порівняно з провідними гравцями. Останній,

«найбільший віртуальний оператор світу», не має власної інфраструктури, а орендує її у мобільних операторів (на українському ринку ЛусаMobile діє на базі ТОВ «ТриМоб») і надає послуги під власним брендом [2; 4].

За кордоном практика діяльності таких MVNO (Mobile Virtual Network Operator) є дуже поширеною, в той час як досвід вітчизняного ринку показує, що віртуальний оператор не здатен скласти конкуренцію для вже сформованої трійки лідерів. Враховуючи той факт, що на сьогоднішній день ліцензію на використання 1800 частот запуску технології 4G придбали тільки Київстар, ВФ Україна та Лайфселл, можна говорити про захоплення 100% ринку в межах даної технології.

Очевидно, що ринок послуг мобільного зв'язку України є висококонцентрованим (Індекс Херфіндала-Хіршмана (HHI), розрахований як сума квадратів часток суб'єктів на ринку дорівнює 3524), причому ринкові частки ПрАТ «Київстар» та ПрАТ «ВФ Україна» показують позитивну тенденцію, на відміну від ТОВ «Лайфселл», частка якого за останній рік зменшилася майже на 2%. Таке значення показника свідчить про ймовірну монополізацію ринку, в нашому випадку існування дуополії [4;10].

Серед основних причин такого становища на ринку варто відзначити наявність низки бар'єрів для входження на цей ринок. Бар'єрами входу на ринок рухомого (мобільного) зв'язку, перш за все, є необхідність отримання ліцензії доступу до радіочастот. Також сюди слід віднести високу капіталомісткість діяльності з надання послуг мобільного зв'язку, тобто необхідність величезних витрат на створення мережі базових станцій для забезпечення достатнього рівня покриття. Враховуючи стрімкий розвиток світу телекомунікацій, стандартними послугами зв'язку важко тривалий час втримувати свої позиції на ринку. Тому ще одним бар'єром для нових операторів на сьогодні є необхідність у постійній диверсифікації послуг.

Сьогодні оператори рухомого (мобільного) зв'язку виходять на ринки надання фінансових послуг шляхом забезпечення власним абонентам можливості користування електронними платіжними системами. Але це не єдині послуги, якими оператори можуть привабити нових клієнтів. В арсеналі супутніх послуг також є додатки з розвагами. Разом з тим одним із останніх трендів великих операторів стали комплексні продажі із стартовими пакетами; покупцям почали пропонуватися смартфони, роутери і багато інших подібних девайсів зі знижкою. Основною метою таких продажів є стимулювання переходу вже існуючих або нових абонентів на користування послугами нещодавно запущеної в Україні технології 4G.

Ключовий фокус Vodafone – цифровий користувач.

Основні переваги цифрового користувача для компанії Vodafone:

- 1) Високий потенціал для зростання доходу (активний користувач V & D-тарифів, нових цифрових послуг - Vodafone Pay, Vodafone TV і т.д.).
- 2) Доступність в digital-каналах (My Vodafone, інтернет-магазин).
- 3) Широкі можливості з таргетування (через RTM на базі знань про data-трафік).
- 4) Відкриті і залучені відносини користувача з брендом Vodafone (Vodafone Community).

Всебічна оцінка діяльності підприємства дає можливість побачити та оцінити його слабкі і сильні сторони та розробити стратегічні напрями підвищення ефективності. Найкращим, найпоширенішим та найпростішим методом, який дає можливість зробити таку оцінку, є SWOT-аналіз. Цим методом не тільки аналізується діяльність підприємства з усіх його сторін, але й є основою для розробки стратегічних напрямів соціально-економічного розвитку підприємства, сприяє підвищенню його фінансових можливостей, успішному веденню бізнесу, підвищенню конкурентоспроможності та економічної ефективності [2]. Особливо актуальним SWOT-аналіз є для підприємства мобільного зв'язку, оскільки діяльність дуже залежить від технологічної складової, яку найкраще оцінювати комплексно.

ПрАТ «ВФ Україна» на ринку мобільного зв'язку країни займає друге місце як за чисельністю абонентів, так і за рівнем доходу. Компанія стверджує, що на сьогоднішній день забезпечила частку 42% мешканців України 3 G/4G доступом до мережі Інтернет, а також до кінця 2019 р. збільшила частку до 50%. Підприємство одним із стратегічних напрямів своєї діяльності виділяє корпоративну соціальну відповідальність і реалізує різні соціальні проекти, особливо у сфері освіти [7]. Щодо негативних тенденцій компанії, то вони подібні до проблем Київстар та інших мобільних операторів, а саме: висока конкуренція, зниження кількості абонентів, непривабливі умови для залучення інвестицій. З іншого боку, ПрАТ «ВФ Україна» займає провідне місце у світі і може посприяти залученню необхідних інвестицій для розвитку компанії (табл. 3).

Таблиця 3

SWOT-аналіз ПрАТ «ВФ Україна» (оператора Vodafone)

Strengths (сильні сторони)	Weaknesses (слабкі сторони)
1) Перехід до нового бренда – Vodafone – з репутацією та досвідом лідируючого європейського оператора; 2) Широке покриття території мережею (98%); велика частка ринку (39,53% абонентів, 2/3 місце на ринку); 3) Використання власного, а не орендованого обладнання; 4) Корпоративна соціальна відповідальність як найважливіший стратегічний пріоритет діяльності; 5) Застосування нових інструментів підвищення лояльності (Vodafone - TV, - Books, - Music – смартфони)	1) Нечітке розмежування паралельно існуючих двох брендів – МТС та Vodafone, що призводить до викривленого рівня лояльності клієнтів; 2) Зниження лояльності до МТС через закриття тарифів для підключення приватних абонентів на умовах передоплати та підвищення цін на діючі такі тарифи; 3) Згорання масштабної програми лояльності «МТС-Бонус»; 4) Низький рівень «імунітету» клієнтів, висока готовність до зміни оператора
Opportunities (можливості)	Threats (загрози)
1) Розширення покриття 3G в Україні; 2) Тенденція збільшення кількості смартфонів та планшетних комп'ютерів у власності населення; 3) Зростання переваги частки data-користувачів на дво-voice; 4) Розвиток нових послуг на сервісів на базі Internet; 5) Підтримка державою розвитку сфери інформаційних технологій	1) Інтенсивна конкуренція на ринку мобільного зв'язку в Україні; 2) Нестабільні політичні та економічні умови в країні; 3) Зниження показників привабливості бізнесу в Україні для інвесторів; 4) Зниження прибутковості через економію споживачів у період карантинних обмежень

На підставі проведеного SWOT-аналізу стає зрозуміло, що ПрАТ «ВФ Україна» не використовує свій технічний потенціал та потенціал світового бренда Vodafone на повну потужність. Існує ряд недоліків, які суттєво впливають на загальні показники діяльності підприємства: нечітке розмежування паралельно існуючих двох брендів – МТС та Vodafone, що призводить до викривленого рівня лояльності клієнтів; зниження лояльності до МТС через закриття тарифів для підключення приватних абонентів на умовах передоплати та підвищення цін на діючі такі тарифи; низький рівень «імунітету» клієнтів, висока готовність до зміни оператора. Усе це обумовлює поступове зниження довіри клієнтів до підприємства, що призводить до втрати конкурентної позиції на телекомунікаційному ринку України. Для захисту своїх позицій на ринку від конкурентів і збільшення своєї ринкової частки слід посилювати напрям досліджень потреб споживачів, щоб забезпечити краще розуміння глобальної ситуації на ринку України. Це буде гарантувати краще задоволення потреб споживачів. Подальші інвестиції в дослідження і розробку нових та існуючих продуктів і послуг дозволять нарощувати ринкові можливості компанії і створювати кращі можливості для збільшення клієнтської бази.

З метою виявлення лояльності споживачів до компанії Vodafone в порівнянні з конкурентами, було проведено маркетингове дослідження рівня задоволеності споживачів за рядом факторів, результати якого наведено рис. 1.

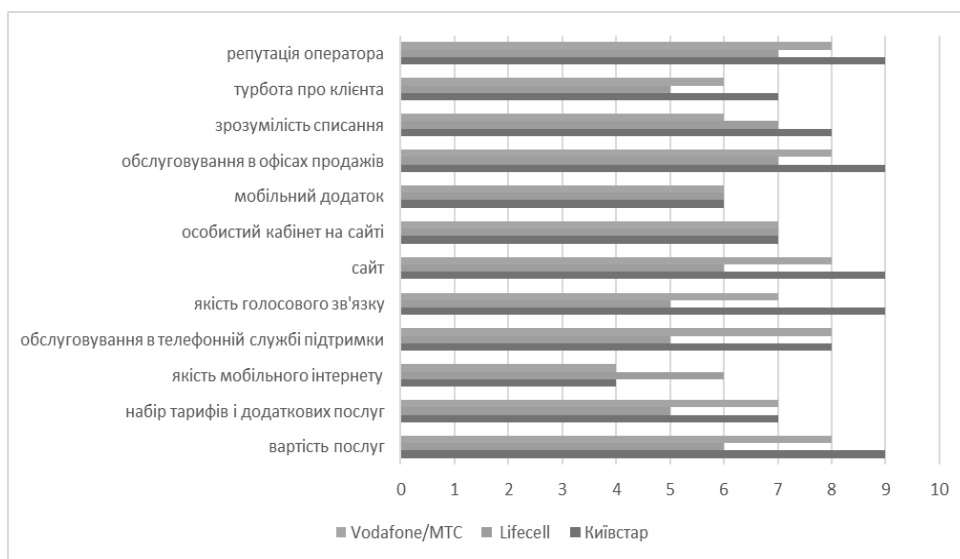


Рис. 1. Оцінка рівня задоволеності споживачів послугами мобільних операторів Vodafone/МТС, Київстар, Lifecell

Vodafone має непогані оцінки щодо ряду факторів, але є і слабкі місця, які потрібно посилювати та захищати від конкурентів.

З метою подолання виявлених проблем, компанії необхідно впровадити такі фокуси стратегії просування бренду «Vodafone Ukraine» на ринку України: лідерство; digital; краща роздрібна мережа магазинів.

Головний фокус стратегії ПрАТ «ВФ Україна» 2019–2021 рр. – це випереджаюче зростання бізнесу. Називаємо дане зростання випереджаючим, тому що воно повинне відбуватися швидше за темпи зростання традиційного ринку телекомунікацій. Випереджаючого зростання в телекомунікаційній галузі можна досягти тоді, коли компанія розвиває власну цифрову екосистему, залучаючи в неї партнерів із затребуваними у клієнтів digital-компетенціями.

Ключові фокуси стратегії розвитку ПрАТ «ВФ Україна» в рамках такого підходу – стати більше, ніж телеком, і рости швидше за ринок в інтересах клієнтів компанії, а так само в інтересах партнерів і суспільства.

Фокуси стратегії 2019–2021 рр. будуються навколо трьох основних ідей, а саме: лідерство, digital та краща роздрібна мережа магазинів.

В основу формування фокусів стратегії покладено стратегічні цілі та конкретні фокуси стратегії:

1. Лідерство:

1.1. ТОП 3 роздрібних мереж України;

1.2. Керований канал продажів;

1.3. Зміцнення лідерських позицій на телекомунікаційному ринку України.

2. Digital:

2.1. Автоматизація всіх процесів роздрібною мережі магазинів;

2.2. Синергія IT рішень материнської компанії і роздрібною мережі магазинів;

2.3. Інтернет-магазин.

3. Краща роздрібна мережа магазинів:

3.1. Кращий роботодавець галузі – лідер за eNPS;

3.2. Краща роздрібна мережа магазинів для клієнтів – лідер за eNPS;

Перший фокус стратегії – лідерство.

ПрАТ «ВФ Україна» концентрується на інтенсивному нарощуванні обсягів виручки за рахунок зміцнення позицій бренда Vodafone Ukraine.

Зростання виручки – це сукупне зростання всіх напрямів бізнесу компанії: збільшення роздрібною мережі магазинів – ТОП 3 України, керований канал продажів B2C або B2B, зміцнення лідерських позицій на ринку України.

Зростання бази клієнтів мобільного зв'язку та збільшення роздрібною мережі магазинів, нарощування інвестицій в мобільну мережу спрямовані на підтримку конкурентоспроможності в базовому продукті.

Разом з партнерами і самостійно планується створювати такі послуги, темпи зростання виручки від яких будуть перевищувати темпи зростання виручки від традиційних телеком-послуг. Так само збільшення роздрібною мережі магазинів і введення змін в обслуговуванні клієнтів за рахунок розширення спектра пропонованих послуг призводить до досягнення поставленої мети – створення сильної мультипродуктової роздрібною мережі магазинів.

Як сфери для самостійного розвитку визначені такі нові напрями: продаж смартфонів, телеком-сервіси, фінансові технології та послуги, додаткові послуги Vodafone TV і медіа, цифрова реклама. Передбачений самостійний розвиток цих напрямів, але і тут продукти будуть будуватися на агрегації послуг і контенту партнерів, які разом з Компанією відкриватимуть нові

можливості для клієнтів Vodafone Ukraine. При цьому слід стежити за появою нових потенційних напрямів для створення власних продуктів і послуг.

Другий фокус стратегії – digital

Сучасний бізнес змінює свої акценти і все більше приділяє увагу цільовій аудиторії в Internet. Саме тому digital-маркетинг стає все більш актуальним для розвитку бізнесу.

Маркетинг в Інтернеті є невід’ємною частиною бізнесу. При цьому не важливо, який це бізнес: offline або online. Омніканальність комунікацій з клієнтами підвищує конкурентоспроможність бізнесу, надає більше можливостей і підвищує ефективність маркетингу.

Інтернет-маркетинг дозволяє стати ближче до клієнта, спілкуватися з ним тоді, коли він цього потребує. Цифровий маркетинг сприяє збільшенню продажів, проте слід розуміти, що продажі при цьому можуть відбуватися не тільки в Internet, але і в offline-каналах.

Відповідно були обрані три основних напрями фокусу стратегії digital:

1. Автоматизація всіх процесів роздрібної мережі магазинів;
2. Синергія IT-рішень материнської компанії і роздрібної мережі магазинів;
3. Інтернет-магазин.

Розглянемо більш детально кожен з трьох напрямів обраного фокусу стратегії digital:

– Автоматизація всіх процесів роздрібної мережі магазинів.

Чим краще налагоджений бізнес, тим більше він буде приносити прибутку. Порядок в справах забезпечує ефективний контроль, оперативне реагування як на внутрішні, так і зовнішні зміни, легкість в прогнозуванні майбутніх дій організації та інші очевидні плюси. Досягти цього дозволяє застосування сучасних комп’ютерних технологій і використання відповідного обладнання.

Автоматизація всіх процесів в роздрібній торгівлі за допомогою хмарних рішень дозволяє в будь-який момент часу отримувати реальні дані щодо витрат, прибутку і збитку магазинів, аналізувати динаміку продажів, відстежувати динаміку зміни попиту, управляти ціноутворенням і розцінками товарів з урахуванням форматів магазину, проводити аналіз прибутковості товарів, застосовувати програми лояльності. Автоматизація роздрібу включає такі компоненти: облік і управління асортиментом, запасами, ціноутворенням, акціями та знижками, робота з постачальниками, взаєморозрахунки тощо.

Авторами запропоновано для «Водафон» такі напрями діяльності.

– *Синергія IT-рішень материнської компанії і роздрібної мережі магазинів.* Основна мета – використання і перенесення сучасних рішень, технологій і електронних сервісів для обслуговування з материнської компанії, які максимально зручні і звичні для клієнтів у роздрібну мережу магазинів, що швидко розвивається. Це не означає відмову від традиційних способів обслуговування, але надає клієнту найширший вибір способів взаємодії з Vodafone Ukraine, у тому числі з використанням онлайн-покупок, дзвінка до контакт-центру, e-mail, соціальних мереж. Або, звернувшись в один з магазинів компанії, клієнт отримає однаково якісний продукт і сервіс.

– Інтернет-магазин.

На підтримку роздрібною мережі магазинів відкриваються інтернет-магазини та пропонується користувачам купувати товари і послуги онлайн.

Споживачі зможуть в онлайні обрати і придбати вподобані товари, послуги і сервіси оператора, заощадивши час на відвідуванні оффлайн-магазину.

Інтернет-магазин Vodafone пропонує смартфони і аксесуари до них, ноутбуки, планшети, гаджети, електронні книги, мережеве обладнання, різні пакети налаштувань для смартфонів, а також товари і послуги оператора. В інтернет-магазині покупці також зможуть придбати ексклюзивні моделі смартфонів під брендом Vodafone.

В інтернет-магазині абоненти Vodafone також зможуть замовити додаткові послуги та сервіси, включаючи бізнес-пропозиції: мобільні додатки My Vodafone, Vodafone TV, Vodafone Books, Vodafone Safety, Vodafone Pay; стартові пакети і тарифні пропозиції «Рік без абонплати». Тут же абоненти зможуть поповнити рахунок. Так само пропонується адресна доставка по місту і доставка у відділення «Нової пошти». До того при замовленні понад 1500 грн доставка безкоштовна, до 1500 грн – її вартість складе 30 грн. Оплата за товар здійснюється готівкою або за безготівковим розрахунком.

Третій фокус стратегії – краща роздрібна мережа магазинів

Найвища ефективність витрат в телекомунікаційній галузі і тотальна прозорість витрат за рахунок операційної ефективності для ПрАТ «ВФ Україна» – це досягнення найкращого співвідношення між задіяними ресурсами і кінцевими результатами роботи, виконуваної швидше і результативніше. Мова йде не про економію ресурсів, а про оптимальне їх використання.

Так само дбайливе ставлення до ресурсів – це важливий елемент культури і частина всіх процесів компанії. Тому важливим елементом фокусу стратегії ПрАТ «ВФ Україна» 2019–2021 рр. стане створення інструментів для глибокого і різнобічного аналізу бізнесу. Наприклад, таких як продуктової програми або аналіз центрів виручки.

– Кращий роботодавець галузі – лідер за eNPS.

Привабливість для працівників: високі зарплати, програми підвищення кваліфікації, можливості кар'єрного зростання, корпоративні заходи. Компанія спрямована на те, щоб бути прикладом чесного, прозорого та соціально відповідального бізнесу, підвищувати якість життя клієнтів і співробітників, надаючи першокласні товари, послуги та кар'єрні можливості. Програми підвищення кваліфікації включають навчання, конференції, тренінги. За рік в компанії проводиться більше 500 навчальних заходів.

ПрАТ «ВФ Україна» – це команда, яка об'єднана спільною метою: надавати першокласні товари і послуги. Компанія, зі свого боку, надає співробітникам найкращі кар'єрні можливості, щоб покращувати життя членів своєї команди. Компанія створює своїм співробітникам всі умови для ефективної роботи і повноцінного дозвілля.

Життя в компанії – це не тільки робота в успішній компанії, але і відпочинок і спілкування заради створення командного духу. Компанія пропонує співробітникам корпоративні заходи як невід'ємну частину побудови потужної команди.

Також компанія приділяє велику увагу інформаційним і комунікаційним заходам. Регулярно організовуються зустрічі нових співробітників з топ-менеджментом, лідерські форуми для керівників, загальні зустрічі всіх співробітників для огляду досягнень і визначення цілей на наступний період.

У компанії створено розгалужені канали внутрішньої комунікації зі співробітниками: щорічне опитування співробітників для розуміння шляхів для поліпшення роботи компанії; корпоративний щоквартальний журнал, що висвітлює досягнення компанії та окремих команд і плани на наступний період; використання онлайн-системи коворкінгу (спільної роботи) для оптимізації звітності, роботи над проектами та окремими завданнями.

– Краща роздрібна мережа магазинів для клієнтів – лідер по eNPS;

Метою щорічного дослідження є кількісний вимір ставлення споживачів до бренда за такими принципами (pillars):

- 1) Індивідуальний підхід (створення персонального контакту).
- 2) Сумлінність (бути надійним партнером і вселяти довіру).
- 3) Відповідність очікуванням (здатність керувати, відповідати і перевершувати очікування клієнтів).
- 4) Рішення проблем (використання негативного досвіду для підвищення якості обслуговування).
- 5) Швидкість і ефективність (зменшення кількості необхідних зусиль з боку клієнта і створення добре налагоджених процесів).
- 6) Турбота про споживачів (здатність зрозуміти ситуацію клієнта для формування більш міцних відносин).

Модель «шість принципів» була розроблена як концентроване вираження досвіду, який мають отримувати клієнти при спілкуванні з брендом або компанією. Усі шість принципів пов'язані між собою. Вони покликані допомогти компанії зрозуміти, наскільки якісні послуги вона надає клієнтам.

Можна підсумувати, що Vodafone Ukraine є потужним гравцем на ринку телекомунікацій, має у своєму арсеналі багато інструментів, кваліфікованих фахівців та напрацьований досвід. Але в умовах жорсткої конкуренції підприємство має постійно прагнути до вдосконалення організації маркетингових досліджень та розвитку свого бізнесу. Виявивши і оцінивши основних конкурентів, було розроблено конкурентну стратегію, за допомогою якої компанія зможе отримати конкурентну перевагу, запропонувавши товари та послуги вищої споживчої цінності. На підприємстві необхідним є формування «стратегічного набору» (система стратегій різного типу на певний період часу), що відображає специфіку функціонування та розвитку підприємства, рівень його претендування на місце й роль у зовнішньому середовищі. Конкурентна стратегія – це спосіб отримання стійких конкурентних переваг в кожній стратегічній одиниці бізнесу (СОБ) підприємства шляхом конкурентної боротьби, задоволення різноманітних і мінливих потреб покупців краще, ніж це роблять конкуренти. Конкурентна стратегія конкретизує і визначає шляхи реалізації корпоративної стратегії. Розглянемо конкурентну стратегію оператора Vodafone щодо основних конкурентів (табл. 4).

Таблиця 4

Конкурентні стратегії оператора Vodafone

Щодо «Київстар»	Щодо «Lifecell»
Бути вибором №1 для послуг передачі даних Фокус на високоприбуткову базу користувачів Інтернет Утримання лідерства на ринку за доходами і абонентам Утримання маржинальності 55% + Зацікавленість в скороченні ринку другої картки і в «консервації» Сноубол Політика регіональних тарифних пропозицій Розвиток на базі digital-платформи - Veon Велика сума накопичених коштів на рахунках (~ 5 млрд грн). Запуск мережі LTE в 3Q 2019-2020 за принципом «необхідна і достатня»	Пошук місця на ринку Очищення бази в 2019 і ризик виходу демпінгових тарифів для набору бази в 2020 Регіональна стратегія щодо залучення абонентів в сегмент з низькою оплатою Прискорення MNP, як фактора атаки на ринку Спроби виходу на ринок конвергентних пропозицій (розглядається купівля бізнесу) Зниження CAPEX інвестицій Брак інвестиційних коштів Запуск мережі LTE локально (для виконання ліцензійних умов)

Інформацію про стратегічні пріоритети компанії Vodafone Ukraine на період 2019–2023 рр. наведено в табл. 5.

Таблиця 5

Стратегічні пріоритети VODAFONE на 2019–2023 рр.

Лідерство	Digital	Краща роздрібна мережа магазинів
ЯКІСТЬ МЕРЕЖІ 2G – 97% покриття території в 2019 р 3G – 90% покриття населення в 2020–2021 рр. 4G – 57% покриття населення в 2019–2023 рр. ЯКІСТЬ БАЗИ Відсоток цифрових користувачів – 53% у 2023 р. Смартфонізація – до 74% у 2023 р Зростання користування мобільним інтернетом	DIGITAL- ЕКОСИСТЕМА ДЛЯ МАСОВОГО РИНКУ My Vodafone – єдиний gateway для управління послугами Vodafone Pay – єдиний gateway для всіх мобільних платежів і розвитку фінансових сервісів Інтеграція digital–сервісів в єдину екосистему для користувача Трансформація доходів від контент-послуг в digital IMS – ядро цифрової комунікації	ЗРОСТАННЯ ДОХОДІВ ПРИ ПОЛІПШЕННІ NPS Використання переваг Vodafone для розвитку послуг роумінгу і міжнародних дзвінків Кращий оператор для мобільного інтернету інноваційний оператор WORRY-FREE ТАРИФИ Нові білінгові можливості Скорочення кількості тарифів PrP і спрощення їх структури Завершення міграції тарифів MTC на Vodafone (PrP + PoP) Впровадження PPM / PPD моделі згідно з регулюванням Впровадження online-тарифікації контрактних абонентів у роумінгу
СИЛА БРЕНДА Розвиток власної роздрібно мережі Запуск і розвиток фінансових сервісів Зростання показників іміджу і знання бренда	КРАЩИЙ DIGITAL-ПАРТНЕР ДЛЯ БІЗНЕСУ Лідерство в епоху IT до 2023 р. Розвиток системної інтеграції і хмарних сервісів ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ РІШЕННЯ Big-data – інтелектуальний фундамент для нових бізнесів	

Основні дії компанії Vodafone Ukraine на період 2020–2021 рр. для подальшого зростання наведено в табл. 6.

Таблиця 6

**Основні дії Vodafone Ukraine у 2020–2021 рр.
для подальшого зростання**

Якість мережі	Сила бренда	Якість бази
Будівництво LTE-мережі конкурентного рівня – 2288 Б.С і 30% покриття населення в 2020 р. Досягнення паритету з основним конкурентом з покриття 3G Побудова необхідного і достатнього покриття 2G в територіях потенціалу	Посилення іміджу бренда, через зростання іміджевих атрибутів – зростання показника ТОМ, спонтанного знання Зміна медіа-міксу: зниження пріоритету ООН на користь digital Посилення кількості і якості власної роздрібної мережі, особливий фокус в областях «Прориву» – 595 магазинів на всій території (395 дилери та 200 монобренди)	Тарифи V & D для набору цифрових користувачів – 6,1 млн користувачів (продовження дії тарифу Unlim 3G, тарифні лінійки: LTE, POP + міграції тарифів МТС) Регіональні пропозиції в регіонах добудувати мережі – окремий тариф і для 7 областей потенціалу Унікальні та інноваційні digital-сервіси для цифрових користувачів Розвиток і стимулювання користування тарифами на місячних платіжках (відхід від плати в разі користування)

Як бачимо, основні дії щодо якості мережі – будівництво LTE-мережі, щодо сили бренда – посилення іміджу і зміна медіаміксу; щодо якості бази – тарифи та digital-сервіси, які приведуть до зміцнення позицій компанії на телекомунікаційному ринку України.

Висновок. У ході проведеного дослідження було виявлено такі основні проблеми: нечітке розмежування паралельно існуючих двох брендів – МТС та Vodafone, що призводить до викривленого рівня лояльності клієнтів, зниження лояльності до МТС через закриття тарифів для підключення приватних абонентів на умовах попередньої плати та підвищення цін на діючі тарифи; низький рівень «іміунітету» клієнтів, висока готовність до зміни оператора. Усе це обумовлює поступове зниження довіри клієнтів до підприємства, що призводить до втрати конкурентної позиції на телекомунікаційному ринку України. Для захисту своїх позицій на ринку конкурентів і збільшення ринкової частки слід зміцнювати напрям досліджень потреб споживачів, щоб забезпечити безперервне розуміння глобальної ситуації на ринку України. Це буде гарантувати краще задоволення потреб споживачів. Подальші інвестиції в дослідження і розробку нових та існуючих продуктів і послуг дозволять нарощувати ринкові можливості компа-

нії і створювати більш широкий горизонт для переходу до збільшення клієнтської бази.

Щодо вирішення вищезначених проблем для Vodafone Ukraine було запропоновано такі дії: необхідно вчасно з урахуванням глобальних тенденцій з метою подолання проблем виділити можливі напрями розвитку компанії; для цього пропонуємо впровадити наступні фокуси стратегії просування бренду «Vodafone Ukraine» на ринку України: Лідерство; Digital; Краща роздрібна мережа магазинів.

Можна підсумувати, що Vodafone Ukraine є потужним гравцем на ринку телекомунікацій, має в своєму арсеналі багато інструментів, кваліфікованих фахівців та напрацьований досвід. Але в умовах жорсткої конкуренції компанія має постійно використовувати маркетингові інструменти і здійснювати різні маркетингові заходи з метою реалізації стратегічних пріоритетів, що призведе до зростання валового доходу, розширення ринкової частки підприємства ПрАТ «ВФ Україна», підвищенню рівня його конкурентоспроможності та зміцненню ринкових позицій в умовах жорсткої конкуренції.

Список використаних джерел

1. «Велика трійка» в цифрах: як мобільні оператори збільшують оборот і пірнають у збитки. URL: <https://mind.ua/publications/20211288-velika-trijka-v-cifrah-yak-mobilni-operatori-zbilshuyut-oborot-i-pirnayut-u-zbitki>
2. Галузь зв'язку: цифри та факти. Офіційний веб-портал Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації. URL: <https://nkrzi.gov.ua/>
3. Звіт про роботу Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації за 2019 рік. URL: nkrzi.gov.ua/images/upload/142/9088/Zvit_2019_139_31032020.
4. Круш П.В., Погребняк А.Ю., Голуб М.О. Аналіз ринку телекомунікаційних послуг України. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. 2019. № 24. URL: <http://sb-keip.kpi.ua/article/view/197912>
5. Оператор LycaMobile оголосив про початок роботи в Україні. URL: <http://ua.korrespondent.net/business/companies/3871486>
6. Офіційний сайт «Lifecell». URL: www.lifecell.ua/
7. Офіційний сайт компанії Vodafone. URL: <https://www.vodafone.ua>
8. Офіційний сайт ПрАТ «Київстар». URL: <https://kyivstar.ua/uk/mm/entertainment>
9. Фінансові результати діяльності. URL: https://www.vodafone.ua/images/files/financial_results_2015-2017.pdf
10. Хрустальова В.В., Кононенко Є.В. Ринок послуг мобільного зв'язку України: тенденції та перспективи розвитку. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. №1. С. 37–41.

References

1. «Velyka triyka» v tsyfrakh: yak mobil'ni operatory zbil'shuyut' oborot i pirnayut' u zbytky [The «Big Three» in numbers: how mobile operators increase turnover and dive into losses]. Available at: <https://mind.ua/publications/20211288-velika-trijka-v-cifrah-yak-mobilni-operatori-zbilshuyut-oborot-i-pirnayut-u-zbitki> (Accessed 01 July 2020).
2. Haluz' zv'yazku: tsyfry ta fakty [The field of communication: figures and facts]. Ofitsiynyy veb-portal Natsional'noyi komisiyi, shcho zdiysnyuye derzhavne rehulyuvannya u sferi zv'yazku ta informatyzatsiyi. Elektronni dani. Available at: <https://nkrzi.gov.ua/> (Accessed 02 September 2020).
3. Zvit pro robotu Natsional'noyi komisiyi, shcho zdiysnyuye derzhavne rehulyuvannya u sferi zv'yazku ta informatyzatsiyi za 2019 rik [Report on the work of the National Commission for State Regulation of Communications and Informatization for 2019]. Available at: nkrzi.gov.ua/images/upload/142/9088/Zvit_2019_139_31032020. (Accessed 01 July 2019).
4. Krush P.V., Pogrebnyak, A.Yu., Golub M.O. (2019) Analiz rynku telekomunikatsiynykh posluh Ukrainy [Analysis of the market of telecommunication services of Ukraine] Suchasni problemy ekonomiky i pidpryyemnytstvo, [Modern problems of economy and entrepreneurship] no. 24. Available at: <http://sb-keip.kpi.ua/article/view/197912> (Accessed 01 July 2019).
5. Operator LycaMobile oglasiv pro pochatok roboti v Ukraini. Available at: <http://ua.korrespondent.net/business/companies/3871486> (Accessed 20 September 2020).
6. Lifecell (2020). Available at: www.lifecell.ua (Accessed 05 June 2020).
7. Vodafone (2020). Available at: <https://www.vodafone.ua> (Accessed 01 May 2020).
8. Kyivstar (2020). Available at: <https://kyivstar.ua/uk/entertainment> (Accessed 08 June 2020).
9. Finansovi rezul'taty diyal'nosti [Financial results]. Available at: https://www.vodafone.ua/images/files/financial_results_2015-2017.pdf (Accessed 15 February 2020).
10. Hrustalova, V.V., Kononenko, E.V. (2019) Rinok poslug mobilnogo zv'yazku Ukraini: tendentsiyi ta perspektivi rozvitku [The market of mobile communication services of Ukraine: tendencies and prospects of development], no. 1, pp. 37-41.

STRATEGIC PRIORITIES OF THE MOBILE OPERATOR «VODAFONE» IN THE TELECOMMUNICATION MARKET OF UKRAINE

Svitlana S. Yaremenko. Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine).

E-mail: market@duan.edu.ua

Iryna V. Taranenko. Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine).

E-mail: ivtar@ukr.net

Olena M. Yazykova. Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine).

E-mail: floyer.333@gmail.com

DOI: 10.32342/2074-5362-2020-2-29-10

Key words: *mobile operator, telecommunication market, consumers, strategic priorities, leadership, digital, competitiveness.*

The article examines the state of the telecommunications market of Ukraine and determines its structure. The authors identify the main characteristics of the telecommunications market and highlight the key focus of the company's strategy. A SWOT-analysis of the company's activities was conducted and recommendations for overcoming problems and implementing existing opportunities were developed.

Based on the SWOT-analysis, it was found that company "Vodafone - Ukraine" does not use its technical potential and the potential of the global brand Vodafone at full capacity. A number of shortcomings have been identified that significantly affect the overall performance of the company: unclear demarcation of the two existing brands - MTS and Vodafone, which leads to a distorted level of customer loyalty; reduction of loyalty to MTS due to closing of tariffs for connection of private subscribers on prepaid terms, and increase of prices for current tariffs; low level of "immunity" of customers, high readiness to change the operator. All this causes a gradual decline in customer confidence in the company, which leads to a loss of competitive position in the telecommunications market of Ukraine.

The authors conducted a marketing research of the consumer satisfaction, in order to understand the situation in the Ukrainian market in terms of customer preferences and the need for services of mobile operators. The following aspects were investigated: operator's reputation; customer care; clarity of write-offs; service in sales offices; mobile application; personal account on the site; operator's website; voice quality; support service; quality of mobile internet; set of tariffs and additional services; cost of services. Based on the results obtained, the company is recommended to continue the investing in research and development of new and existing products and services, which will increase the company's market opportunities and increase the customer base.

Based on the results of the research, the following key focuses of the strategy of Vodafone brand promotion in the Ukrainian market have been developed: leadership; digital; the best retail chain stores. The main focus of the strategy of "Vodafone - Ukraine" 2019-2021 - outpacing business growth. This growth is called outpacing, because it must occur faster than the growth rate of the traditional telecommunications market. Leading growth in the telecommunications industry can be achieved when a company develops its own digital ecosystem, attracting partners with digital competencies in demand from customers.

Having identified and evaluated the main competitors, a competitive strategy was developed, through which the company will be able to gain a competitive advantage by offering goods and services of higher consumer value. The formation of a "strategic set" (a system of strategies of different types for a certain period of time), which reflects the specifics of the operation and development of the enterprise, the level of its claim to a place and role in the external environment.

It is concluded that the implementation of strategic priorities will increase the company's gross income, increase its competitiveness and strengthen market position in a highly competitive environment.

Одержано 15.09.2020.