

Дехтяр Н. А.

**СВІТОВИЙ РИНОК ТУРИСТИЧНИХ
ПОСЛУГ І ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ
ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ**

МОНОГРАФІЯ

**Харків
2021**

УДК 338.48(100+477)

Рекомендовано до видання на засіданні вченої ради Харківського національного економічного університету ім. С. Кузнеця (протокол № 3 від 15 березня 2021 р.)

Рецензенти:

Труніна І. М. – д-р екон. наук, проф., завідувач кафедри бізнес-адміністрування, маркетингу і туризму Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського;

Журба І. Є. – д-р екон. наук, проф., завідувач кафедри міжнародних відносин і туризму Хмельницького національного університету;

Черниш І. В. – д-р екон. наук, проф., директор навчально-наукового інституту фінансів, економіки та менеджменту Національного університету «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

Дехтяр Н. А.

Д39 Світовий ринок туристичних послуг і пріоритети розвитку туризму в Україні: монографія. Харків : ФОРМ Літуркіна Л. М., 2021. 470 с. Укр. мова

ISBN 978-617-7801-21-3

Визначено особливості функціонування світової та національної туристичної галузі в докризовий період, запропоновано впровадження новітнього туристичного продукту в умовах обмежень щодо використання традиційної рекреаційної інфраструктури. Розглянуто туристичну діяльність як складову циклічної економіки, надано детальну характеристику її головних положень та оцінку впливу галузі рекреації та дозвілля на парадигму сприйняття її ключових постулатів споживачами послуг. Особливу увагу приділено діяльності мультинаціональних компаній на ринку міжнародного туризму, виявлено перешкоди до узгодження взаємодії великих підприємств і представників малого та середнього бізнесу. Досліджено динаміку та структуру національного туристичного ринку, надано характеристику функціонування мікропідприємств з огляду на практику державного регулювання приватного сектора економіки.

Монографія може бути корисною фахівцям з туризму, вченим, викладачам, аспірантам, студентам спеціальності «Туризм».

УДК 338.48(100+477)

ISBN 978-617-7801-21-3

© Дехтяр Н. А., 2021

ЗМІСТ

Передмова	4
РОЗДІЛ 1. ФОРМУВАННЯ ТУРИСТИЧНИХ ПОТОКІВ НА ГЛОБАЛЬНОМУ РИНКУ	6
1.1. Останні тенденції на міжнародному ринку туристичних послуг у передкризовий період	6
1.2. Вплив параметрів зайнятості та стану ринку праці на формування попиту на туристичні послуги	33
Література до розділу 1	55
РОЗДІЛ 2. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ ГАЛУЗИ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ НА СВІТОВОМУ РИНКУ	57
2.1. Теоретичне підґрунтя системи міжнародних економічних відносин в умовах глобальної конкуренції	57
2.2. Проблема глобального перерозподілу ресурсів та виклики традиційним моделям господарювання. Становлення циклічної економіки	89
2.3. Вплив соціально-демографічних тенденцій на ресурсні потоки глобального ринку	133
Література до розділу 2	158
РОЗДІЛ 3. ОСОБИВОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ	166
3.1. Вимоги щодо визначення структурної складової національної економічної системи	166
3.2. Завдання вибору пріоритетних ринків для продукції національних виробників у регіональних дослідженнях	234
Література до розділу 3	272
РОЗДІЛ 4. ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ТА МІЖГАЛУЗЕВЕ СПІВРОБІТНИЦТВО В ГАЛУЗІ ТУРИЗМУ	277
4.1. Теорія інституціоналізму та інтеграційні процеси між неформальними утвореннями	277
4.2. Діяльність міжнародних компаній з позиції теорії інституціоналізму	293
Література до розділу 4	333
РОЗДІЛ 5. УПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ У ТУРИСТИЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ	335
Література до розділу 5	360
Післямова	362
Додатки	364

■ ПЕРЕДМОВА

Тимчасове припинення туристичної діяльності у 2020 р., особливо у сфері міжнародного туризму, призвело до певних побоювань учасників ринку стосовно перспектив розвитку галузі рекреації та потреби у висококваліфікованих спеціалістах на ринку праці, адже в щорічних звітах провідних міжнародних організацій, таких як UNWTO та Всесвітня рада з подорожей та туризму, перш за все, увага приверталася до ролі туристичної діяльності в забезпеченні зайнятості. Дійсно, традиційні підходи до організації подорожей вимагають оновлення та видозмінюються із додаванням нетипових складових, але незмінним лишається попит резидентів будь-якої країни на цікаве проведення вільного часу та дозвілля. Сьогодні традиційні види туризму переживають стадію занепаду, однак водночас спостерігається поява нових видів і форм відпочинку, яка враховує обмеження на тимчасові переміщення й особливості ділових і міжособистісних комунікацій у дистанційному режимі.

Практично всі ці форми засновані на використанні інноваційних технологій і синтезу базових технологічних операцій процесу створення туристичних послуг із сучасними надбаннями галузі ІТ. Це перша виключна ознака сучасного глобального ринку туристичних послуг, раптове виділення якої було спричинено біфуркаційним зламом на фоні загальносвітового локдауну та стагнацією більшості національних економік. Другою ж характерною рисою світового туризму є його пристосування до парадигмальних змін

системи міжнародних економічних відносин, яка поступово вимушено відходить від моделі розширеного виробництва, заснованій на концепції нескінченності ресурсів та необмеженості глобального споживчого ринку як сукупності вільних ринків країн з відкритими кордонами. Ці процеси розпочалися не одне десятиліття тому, але невідворотність рушійних змін і необхідність переходу до принципово нової структури світогосподарських зв'язків і циклічності виробництва у глобальному масштабі почала розумітися суспільством відносно недавно. І більшість розвинених країн уже планує стратегії туристичної діяльності на засадах оновленої моделі сталого розвитку.

РОЗДІЛ 1. ФОРМУВАННЯ ТУРИСТИЧНИХ ПОТОКІВ НА ГЛОБАЛЬНОМУ РИНКУ

1.1. ОСТАННІ ТЕНДЕНЦІЇ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ У ПЕРЕДКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

У 2020 р. світова економічна система зазнала безпрецедентних змін. Закриття кордонів між державами, штучне обмеження фізичного пересування споживачів туристичних товарів і послуг навіть у межах однієї країни чинили вкрай негативний вплив на галузь гостинності. Рекреаційні регіони та підприємства, що спеціалізувалися на традиційних видах туризму, взагалі не отримували прибутку й існували завдяки дотаціям державного та місцевих бюджетів або різноманітним соціальним програмам підтримки підприємництва. Втім, такі виплати охоплювали далеко не всі види діяльності, а фінансову допомогу отримували в основному малі та мікропідприємства, інші ж утримувалися від банкрутства виключно за рахунок власних резервів.

На кінець 2020 р. ситуація лишається вкрай непевною, експерти прогнозують, що поступове повернення до звичайної схеми господарювання почнеться не раніше другої половини 2021 р. Сфера міжнародних подорожей є ще більш інертною, і якщо рух сировини і товарів зупинився ненадовго (так, були введені додаткові контрольні заходи, виробництво продукції не першої необ-

хідності також призупинилося, але вже через кілька тижнів від початку локдауну почала набирати обертів Інтернет-торгівля, і цілий ряд компаній, навпаки, почав отримувати надприбутки), то масові переміщення людей у будь-який час можуть спричинити новий спалах пандемії. Тому аналітики зараз дуже обережно торкаються теми відновлення туристичних потоків, визнаючи, що для повернення до показників передкризового періоду може знадобитися декілька років. Провідні міжнародні організації в галузі туризму будують достатньо песимістичні прогнози; справедливо, що 2020 р. був збитковим для переважної частини суб'єктів ринку, однак потрібно розуміти, що 2020 і, ймовірно, 2021 роки носять ознаки біфуркаційних точок, тому прогнозні розрахунки на подальші періоди, засновані на простій екстраполяції даних попередніх років, повинні виключати час локдауну чи принаймні застосовувати коригуючий коефіцієнт.

За оцінками Всесвітньої туристичної організації (UNWTO [1]), у 2020 р. обсяги іноземних туристичних відвідувань (в'їзний туризм, принаймні 1 ночівля у закладах розміщування) скоротилися на 74% (–925 млн) порівняно з минулим роком. У вартісному вимірі втрати експорту оцінюються у 1,3 трлн дол. США, що в 11 разів більше, ніж у часи світової економічної кризи 2009 р. Основною причиною називається, звісно, загроза поширення пандемії COVID-19, офіційні обмеження подорожей на державному рівні та добровільна самоізоляція через невпевненість у ефективності лікування та брак достовірної інформації (останнє було характерним для зимово-весняного періоду 2020 р., на сьогодні головним стримуючим чинником є формальні застереження). Найбільше постраждали країни Азійсько-Тихоокеанського макрорегіону (падіння кількості іноземних відвідувань на 84% порівняно з минулим роком), на Близькому Сході та в Африці від'ємний темп приросту був близьким до середньосвітового показника (–75%), а от країни Америки та Європи постраждали найменше (70%).

Наприкінці 2020 р. деякі великі ринки, такі як США, Німеччина та Франція, демонстрували перші ознаки відновлення. Станом

на 01.11.2020 р. 91% туристичних регіонів Європи пом'якшили обмеження на поїздки, головним чином серед держав – членів Шенгенської зони. Якщо більшість країн світу звітувала про зменшення кількості міжнародних подорожей у межах 50–90%, Андорра (–30%), Віргінські острови США (–38%) та Австрія (–46%) стали виключенням.

Що стосується внутрішнього туризму, то зменшення попиту на міжнародні подорожі стимулювало піднесення національної туристичної галузі, обсяги подорожей резидентів у межах країни продовжують зростати, а в Китаї та Росії попит на внутрішні авіаперевезення практично повернувся до докризового рівня. Як вважають експерти UNWTO, падіння загальної кількості іноземних туристів на 70–75% у 2020 р. фактично відкинуло світовий ринок на 30 років назад. За попередніми оцінками, втрати світової туристичної галузі у 2020 р. становитимуть 1,1 трлн дол. США і на 1 млрд, порівняно з 2019 р., зменшиться кількість подорожуючих. Це може призвести до падіння світового ВВП на понад 2 трлн дол. США (–2% порівняно зі світовим ВВП у 2019 р.). За умови поступового зняття обмежень у другій половині 2021 р. відновлення показників міжнародного туризму до рівня 2019 р. можливе не раніше, ніж через 2,5–4 роки.

Але навіть якщо обмеження на масові подорожі будуть раптово зняті, слід брати до уваги суттєве зменшення доходів населення, спричинене кількомісячною стагнацією національних економік. Бажання подорожувати не в усіх потенційних відвідувачів буде підтримано платоспроможним попитом, тому прогнози відновлення галузі мають обов'язково робити поправку на середній рівень доходів у країні, адже туристичні послуги зазвичай високоеластичні та не є продуктом першої необхідності.

Чи означає це, що після відкриття кордонів технологія надання туристичних послуг принципово зміниться, і світ вже ніколи не повернеться до традиційних моделей розвитку туризму? Скоріше за все, ні, адже вимушена ізоляція провокує сильний відкладений попит на звичайні подорожі, тому що всі наявні інноваційні види відпочину, засновані на використанні ІТ-технологій під час пере-

бування в замкненому просторі, всі бажаючі вже встигли неодноразово перевірити та втомилися від браку міжособистісного спілкування. Це в жодному разі не означає, що інновації в туризмі не будуть взагалі використовуватися в найближчому майбутньому, однак слід закономірно очікувати занепаду віртуальних турів і різноманітних видів онлайн-рекреації, як тільки стане можливим фізичне пересування та вільні подорожі в межах країни перебування та за кордоном.

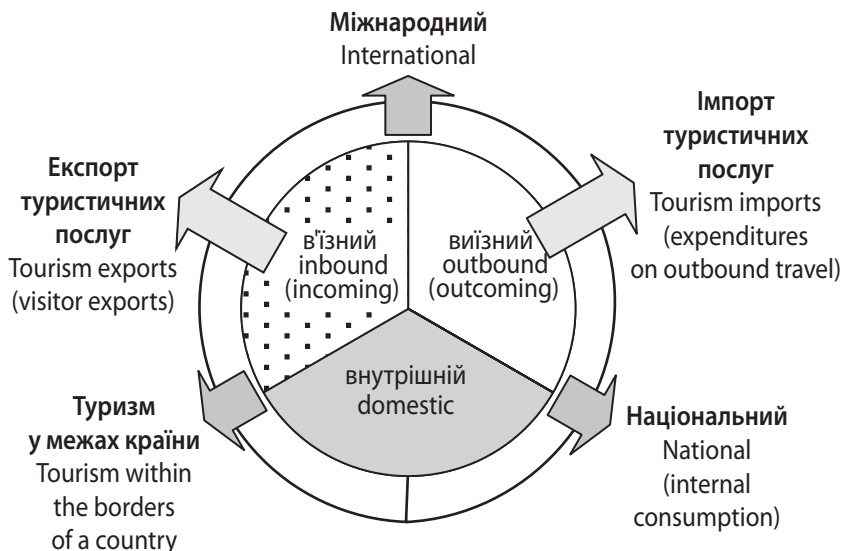
Отже, знання принципів формування структури глобального туристичного ринку та особливостей потоків ресурсів та капіталу на стадіях проміжного та кінцевого споживання є необхідними для планування стратегії виходу національної туристичної галузі із кризи.

Є декілька світових визнаних джерел отримання порівняльної статистичної та аналітичної інформації про функціонування туристичної галузі на глобальному ринку – це провідні міжнародні туристичні організації, такі як ЮНВТО (UNWTO) і Всесвітня рада з подорожей та туризму (WTTC), а також установи, котрі займаються оцінкою економічного стану країн і ділового середовища – Всесвітній економічний форум (WEF), який розробляє та публікує різноманітні рейтинги на основі відкритих даних і власних експертних досліджень, і Світовий банк (World Bank), який підтримує багатомісрну базу даних із показниками багатьох сфер діяльності. Для уточнення інформації стосовно окремих, вузькопрофільних напрямів виробництва та споживання рекреаційних послуг можна звертатися до інших міжнародних і національних організацій, наприклад ЮНЕСКО, Світової організації праці, Всесвітньої організації з охорони здоров'я, Міжнародної організації з міграції та багатьох інших, але найперший загальний огляд динаміки та структури туристичних потоків заснований на звітності UNWTO, WTTC, Світового банку та ВЕФ – останній є розробником Індексу конкурентоспроможності в галузі туризму та подорожей (ТТСІ).

Переважає більшість відомостей, які можна отримати з перерахованих джерел, розміщена англійською мовою, тому слід перевіряти тлумачення обраних показників – не завжди прямий, лінг-

вістично коректний переклад точно відобразить сутність даних. Відомий приклад – це показник ІТА (*International Tourist Arrivals*), який публікує UNWTO. У деяких україномовних джерелах можна зустріти його тлумачення як «міжнародні туристичні прибуття», хоча насправді це іноземні прибуття, адже категорія міжнародного туризму включає як в'їзний, так і виїзний туризм. Загалом, базова схема взаємодії туристичних потоків (рис. 1.1) дозволяє правильно підібрати дані для аналізу та зрозуміти, який саме аспект розрахунку нового для дослідника показника потрібно з'ясувати. Не всі англійські джерела використовують одну й ту саму назву тотожних показників, тому варто ознайомитися із роз'ясненням щодо методики збору даних.

Стосовно зовнішньоекономічних операцій, експортом туристичних послуг є відвідування країни громадянами інших країн, тобто фізично має місце виїзний потік (під час експорту товарів, навпаки, товарні потоки спрямовуються на території країни з-за



Примітка: внутрішнє коло – типи туризму; зовнішнє коло – категорії туризму.

Рис. 1.1. Взаємозв'язок між типами та категоріями туризму

кордону), хоча в обох випадках держава-експортер отримує прибуток (надходження валютних коштів). Це стосується лише переміщень подорожуючих, експорт звичайних товарів у межах туристичної галузі (сувенірів, товарів масового вжитку та ін.) є вихідним фізичним потоком. Аналогічно, імпорт туристичних послуг – це виїзд громадян країни на відпочинок за кордон, тобто вихідний фізичний потік, і витрати валютних коштів на придбання послуг у іноземних туристичних компаній за напрямом є також вихідним потоком. Отже, напрями фізичного руху (з чи на територію країни) подорожуючих збігаються із рухом грошей, які в сукупності витрачаються чи заробляються державою в межах туристичного споживання.

У табл. 1.1 наведено динаміку кількості іноземних відвідувань (*ITA – International Tourist Arrivals* – відповідно до термінології UNWTO). Нагадаємо, що хоча лінгвістично коректний переклад даного терміна – «міжнародні туристичні прибуття», насправді дані стосуються лише в'їзного потоку до країни.

Серед принципових змін у структурі міжнародних туристичних потоків, які називають експерти, виділяється зростання частки Азійсько-Тихоокеанського макрорегіону та водночас зменшення внеску країн Європи, хоча останній макрорегіон поки не втрачає 50% глобального в'їзного потоку (найбільша частка у 52,6% спостерігалася у 2011 р., але з 2014 р. вона не перевищила 51%). Як видно з табл. 1.1, у межах макрорегіонів також відбуваються структурні зміни, але вони не є такими вражаючими, як несподівані зміни позицій лідируючих країн, що буде розглянуто пізніше.

У макрорегіоні Європи зростають відносні обсяги турпотоків південних і середземноморських країн (до 40%), натомість усі інші субрегіони втрачають по 1–2% від минулорічних показників. У макрорегіоні АТР близько 50% усіх іноземних прибуттів припадає на країни Північно-Східної Азії, 36–37% належать державам Південного Сходу, частка Океанії найменша – 5%. У Американському макрорегіоні беззаперечним лідером є країни Північної Америки – 65–66% в'їзного туристичного потоку. На другому місці субрегіон Південної Америки – 16–17%, його частка поступово зростає, на третьому – Карибський басейн, приблизно 12%, але із поступовим

зменшенням. У макрореєоні Африки частка країн Північної Африки теж скорочується (з 37,5 до 34,6%) на користь країн на південь від Сахари.

Інший розподіл спостерігається в результаті аналізу вартісних показників експорту туристичних послуг. Лише 38–40% доходів від в'їзного туризму (*ITR – International Tourism Receipts*) у світі належать Європейському макрореєону, натомість частка Азії та Тихоокеанського басейну вже досягла 30%, у країн Америки 24%, далі зі значним відривом іде макрореєон Близького Сходу (5%), найменш прибутковими є туристичні потоки до Африки (менше 3%) (*рис. 1.2, рис. 1.3*). Порівняння відносних показників надходжень із аналогічними даними за кількістю прибуттів та питомий дохід на 1 прибуття за субреєонами дозволяє виділити «рентабельні» та «нерентабельні» макрореєони у світовому масштабі. З *рис. 1.2, рис. 1.3* видно, що до Європи прямує туристів більше, а доходів макрореєон отримує менше, а на країни Азії та Тихоокеанського басейну припадає приблизно 23–25% від загальносвітової кількості іноземних відвідувань і водночас 29–30% сукупного доходу.

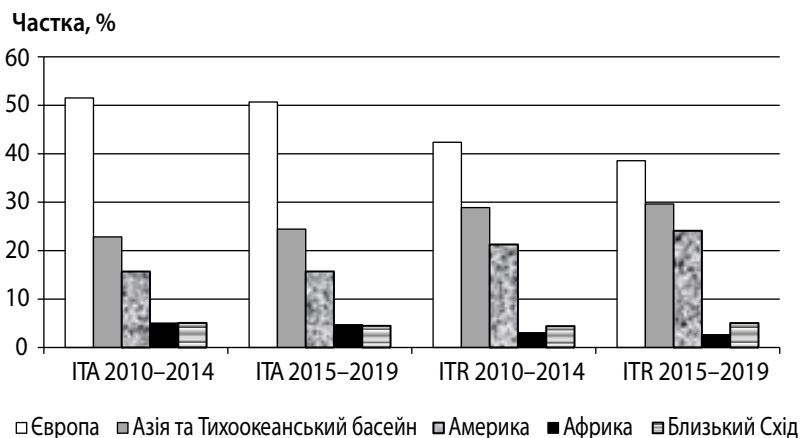


Рис. 1.2. Порівняння відносних показників туристичних потоків за макрореєонами UNWTO (%), середнє за вказані роки

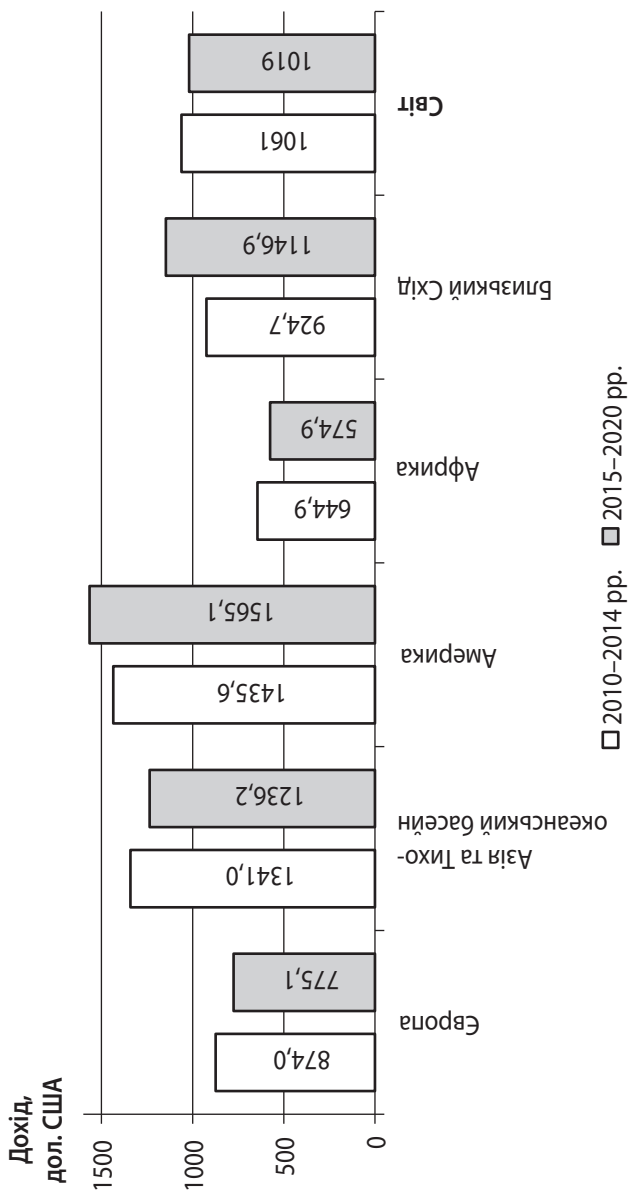


Рис. 1.3. Дохід на 1 прибуток за макрорегіонами UNWTO (дол. США на рік, середнє за вказані роки)

Таблиця 1.1

Динаміка міжнародних туристичних потоків

Макрорегіони світу згідно з UNWTO	Кількість іноземних відвідувань, млн (International Tourist Arrivals (ITA))											% від світового, середня		% від макрорегіону, середня	
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2019	2014	2019	2014	2019
	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
Світ	952	988	1045	1093	1137	1195	1240	1332	1407	1459	100	100	-	-	
Європа	486,4	519,9	540,1	565,7	575,2	605,1	619,5	676,6	716,0	744,2	51,5	50,7	100	100	
Північна Європа	57,0	64,5	65,6	67,2	70,8	69,8	73,8	81,0	81,0	82,6	6,2	5,9	12,1	11,5	
Західна Європа	154,4	160,4	166,2	170,8	174,4	181,5	181,6	192,7	200,2	205,2	15,8	14,5	30,7	28,6	
Центральна / Східна Європа	98,1	108,1	117,9	126,7	115,2	122,4	127,1	135,0	146,2	152,5	10,9	10,3	21,1	20,3	
Південна / Середземноморська Європа	176,9	186,9	190,4	201,0	214,8	231,4	237,1	267,9	288,6	303,9	18,6	20,0	36,1	39,5	
Тільки ЄС	382,2	404,8	417,0	433,4	453,6	478,6	500,4	540,5	562,5	578,9	40,1	40,1	77,8	79,2	
Азія та Тихоокеанський басейн	208,2	221,6	237,8	254,1	269,5	284,1	306,0	323,3	346,5	360,7	22,8	24,4	100	100	
Північно-Східна Азія	111,5	115,8	122,8	127,0	136,3	142,1	154,3	159,5	169,2	170,6	11,8	12,0	51,5	49,1	

Розділ 1. Формування туристичних потоків на глобальному ринку

Продовження табл. 1.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Південно-Східна Азія	70,5	77,7	84,7	94,3	97,0	104,2	110,8	120,6	128,6	138,5	8,1	9,1	35,6	37,2
Океанія	11,5	11,5	11,9	12,5	13,3	14,3	15,7	16,6	17,0	17,5	1,2	1,2	5,1	5,0
Південна Азія	14,7	16,6	18,3	20,3	22,9	23,5	25,2	26,7	31,7	34,0	1,8	2,1	7,8	8,7
Америка	150,4	155,7	162,6	167,6	181,9	194,1	201,3	210,8	215,9	219,2	15,7	15,7	100	100
Північна Америка	99,5	102,2	106,4	110,2	120,9	127,8	131,5	137,4	142,2	146,4	10,3	10,3	65,9	65,8
Карибський басейн	19,5	20,0	20,6	21,1	22,3	24,1	25,2	25,8	25,8	26,3	2,0	1,9	12,6	12,2
Центральна Америка	7,8	8,3	8,9	9,1	9,6	10,2	10,7	11,1	10,8	10,9	0,8	0,8	5,3	5,2
Південна Америка	23,6	25,2	26,8	27,2	29,1	31,9	33,9	36,6	37,1	35,5	2,5	2,6	16,1	16,8
Африка	50,4	50,1	52,3	54,7	55,0	53,6	57,7	63,3	68,2	69,9	5,0	4,7	100	100
Північна Африка	19,7	18,0	19,6	20,7	20,4	18,0	18,9	21,7	24,1	25,6	1,9	1,6	37,5	34,6
Африка на південь від Сахари	30,7	32,1	32,8	34,0	34,6	35,6	38,9	41,7	44,2	44,2	3,1	3,1	62,6	65,4
Близький Схід	56,1	50,3	51,8	51,0	55,4	58,1	55,6	57,6	60,3	65,1	5,1	4,5	100	100

Продовження табл. 1.1

Макрорегіони світу згідно з UNWTO	Надходження від іноземних відвідувань, млрд дол. США International Tourism Receipts (ITR)											% від світового, середня			% від макрорегіону, середня		
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2010	2014	2015	2010	2014	2015	
	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	
Світ	975	1042	1078	1197	1252	1221	1245	1346	1463	1487	100	100	100	-	-	-	
Європа	422,8	466,7	454,0	491,7	513,7	468,0	468,1	519,5	574,1	578,2	42,4	38,6	38,6	100	100	100	
Північна Європа	60,6	69,8	67,6	74,8	81,5	82,0	83,2	88,6	93,6	95,7	6,4	6,6	6,6	15,1	17,0	17,0	
Західна Європа	152,4	161,6	157,9	167,1	174,2	159,2	157,2	170,9	182,9	179,4	14,7	12,6	12,6	34,6	34,6	32,6	
Центральна / Східна Європа	48,3	56,0	56,3	60,3	58,8	50,4	52,6	60,7	69,0	68,7	5,0	4,5	4,5	11,9	11,6	11,6	
Південна / Середземноморська Європа	161,5	179,3	172,2	189,5	199,2	176,3	175,1	199,3	228,6	234,4	16,3	15,0	15,0	38,4	38,9	38,9	
Тільки ЄС	354,9	378,3	374,2	405,3	427,1	390,3	396,9	438,6	482,8	482,5	35,0	32,4	32,4	82,6	84,0	84,0	
Азія та Тихоокеанський басейн	254,4	298,6	329,1	360,7	359,0	355,6	370,8	396,0	436,7	444,6	28,9	29,6	29,6	100	100	100	
Північно-Східна Азія	123,0	149,6	167,2	184,9	176,9	167,1	169,5	168,1	193,3	188,1	14,5	13,1	13,1	50,0	44,2	44,2	
Південно-Східна Азія	68,5	84,4	96,0	108,2	108,2	108,7	116,7	130,6	138,5	147,7	8,4	9,5	9,5	29,0	32,1	32,1	
Океанія	42,8	40,8	43,0	42,9	44,2	47,7	51,2	57,4	61,1	61,6	3,9	4,1	4,1	13,3	13,9	13,9	

Розділ 1. Формування туристичних потоків на глобальному ринку

Продовження табл. 1.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Південна Азія	20,1	23,7	22,9	24,7	29,8	32,1	33,3	39,9	43,7	47,1	2,2	2,9	7,6	9,8
Америка	215,5	197,9	212,9	264,2	288,9	307,3	313,7	325,8	339,1	343,7	21,3	24,1	100	100
Північна Америка	164,8	144,2	156,4	204,5	225,9	241,2	244,6	252,4	264,1	266,7	16,2	18,8	76,0	77,9
Карибський басейн	23,3	23,5	24,2	25,4	26,7	28,5	30,0	31,8	33,0	35,3	2,2	2,3	10,4	9,7
Центральна Америка	6,9	7,1	8,7	9,4	10,6	11,2	12,2	12,6	12,3	12,6	0,8	0,9	3,6	3,7
Південна Америка	20,5	23,1	23,6	24,9	25,7	26,3	26,9	29,0	29,7	29,0	2,1	2,1	10,0	8,6
Африка	30,4	32,7	34,3	35,5	36,5	32,2	33,0	36,4	38,8	39,0	3,1	2,7	100	100
Північна Африка	9,7	9,6	10,0	10,2	11,0	8,9	9,0	9,9	10,7	11,2	0,9	0,7	29,8	27,7
Африка на південь від Сахари	20,8	23,1	24,3	25,3	25,5	23,3	24,0	26,5	28,0	27,8	2,1	1,9	70,2	72,2
Близький Схід	52,2	46,4	47,5	45,2	53,6	58,0	59,0	68,4	74,5	81,5	4,4	5,0	100	100

Продовження табл. 1.1

Макрорегіони світу згідно з UNWTO	Дохід на 1 прибуття, дол. США на рік (Receipt per 1 arrival, annually)													Середня	
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2010- 2014	2015- 2019	12	13	
	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	12	13	
Світ	1024	1055	1032	1095	1101	1022	1004	1011	1040	1019	1061	1019	1061	1019	
Європа	869,2	897,7	840,6	869,2	893,1	773,4	755,6	767,8	801,8	776,9	874,0	775,1	874,0	775,1	
Північна Європа	1063,2	1082,2	1030,5	1113,1	1151,1	1174,8	1127,4	1093,8	1155,6	1158,6	1088,0	1142,0	1088,0	1142,0	
Західна Європа	987,0	1007,5	950,1	978,3	998,9	877,1	865,6	886,9	913,6	874,3	984,4	883,5	984,4	883,5	
Центральна / Східна Європа	492,4	518,0	477,5	475,9	510,4	411,8	413,8	449,6	472,0	450,5	494,9	439,5	494,9	439,5	
Південна / Середземноморська Європа	912,9	959,3	904,4	942,8	927,4	761,9	738,5	743,9	792,1	771,3	929,4	761,5	929,4	761,5	
Тільки ЄС	928,6	934,5	897,4	935,2	941,6	815,5	793,2	811,5	858,3	833,5	927,4	822,4	927,4	822,4	
Азія та Тихоокеанський басейн	1221,9	1347,5	1383,9	1419,5	1332,1	1251,7	1211,8	1224,9	1260,3	1232,6	1341,0	1236,2	1341,0	1236,2	
Північно-Східна Азія	1103,1	1291,9	1361,6	1455,9	1297,9	1175,9	1098,5	1053,9	1142,4	1102,6	1302,1	1114,7	1302,1	1114,7	
Південно-Східна Азія	971,6	1086,2	1133,4	1147,4	1115,5	1043,2	1053,2	1082,9	1077,0	1066,4	1090,8	1064,6	1090,8	1064,6	
Океанія	3721,7	3547,8	3613,4	3432,0	3323,3	3335,7	3261,1	3457,8	3594,1	3520,0	3527,7	3433,8	3527,7	3433,8	
Південна Азія	1367,3	1427,7	1251,4	1216,7	1301,3	1366,0	1321,4	1494,4	1378,5	1385,3	1312,9	1389,1	1378,5	1389,1	

Розділ 1. Формування туристичних потоків на глобальному ринку

Закінчення табл. 1.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Америка	1432,8	1271,0	1309,3	1576,4	1588,2	1583,2	1558,4	1545,5	1570,6	1568,0	1435,6	1565,1
Північна Америка	1656,3	1411,0	1469,9	1855,7	1868,5	1887,3	1860,1	1837,0	1857,2	1821,7	1652,3	1852,7
Карибський басейн	1194,9	1175,0	1174,8	1203,8	1197,3	1182,6	1190,5	1232,6	1279,1	1342,2	1189,1	1245,4
Центральна Америка	884,6	855,4	977,5	1033,0	1104,2	1098,0	1140,2	1135,1	1138,9	1156,0	970,9	1133,6
Південна Америка	868,6	916,7	880,6	915,4	883,2	824,5	793,5	792,3	800,5	816,9	892,9	805,6
Африка	603,2	652,7	655,8	649,0	663,6	600,7	571,9	575,0	568,9	557,9	644,9	574,9
Північна Африка	492,4	533,3	510,2	492,8	539,2	494,4	476,2	456,2	444,0	437,5	513,6	461,7
Африка на південь від Сахари	677,5	719,6	740,9	744,1	737,0	654,5	617,0	635,5	633,5	629,0	723,8	633,9
Близький Схід	930,5	922,5	917,0	886,3	967,5	998,3	1061,2	1187,5	1235,5	1251,9	924,7	1146,9

Найвищий питомий дохід мають макрорегіони Америки та Азії, причому за останні 5 років середній дохід на 1 відвідування збільшився порівняно з 2010–2014 рр. тільки у країнах Америки та Близького Сходу (в останньому він тепер перевищує середньо-світовий). З табл. 1.1 видно, що найбільший середній питомий дохід у 2015–2019 рр. мали субрегіони Океанії (понад 3,4 тис. дол. США), Північної Америки (1,8 тис. дол. США) та Південної Азії (1,4 тис. дол. США). Найменш прибутковими є країни Центральної та Східної Європи (439,5 дол. США на 1 іноземне відвідування) та Північної Африки (461,7 дол. США).

Розмір питомої доходності залежить від двох чинників – загальної кількості відвідувачів (у знаменнику – чим вона більша, тим нижчі прибутки від обслуговування одного туриста за однакового обсягу вартості всіх наданих країною послуг) та сукупних валютних надходжень (у чисельнику – відповідно чим вища вартість туристичних послуг у країні, тим більше доходу принесе одна і та сама кількість подорожуючих). Таким чином, з огляду на туристичну політику кожної країни, у певному географічному регіоні склалася відносно стала модель туристичного бізнесу. Є напрями із середніми чи низькими цінами, які належать в основному до масового ринку й отримують прибуток завдяки ефекту масштабу, а є високоцінові сегменти із малою кількістю відвідувачів та індивідуалізованим підходом. На вартість подорожі впливають не тільки ціни безпосередніх постачальників послуг (т. зв. meet-компаній у країні перебування), а й транспортні витрати, що інколи призводить до формування турів люкс-сегмента до країн із низькими доходами населення та погано розвиненою рекреаційною інфраструктурою – принаймні, порівняно з країнами, звідки прибувають туристи, які можуть дозволити собі сплатити за квитки у другу частину світу. Інші посередницькі та додаткові послуги, як-от страхування чи обслуговування порталів із бронювання, порівняно з витратами на авіап перевезення не дуже суттєві, але зі зростанням популярності індивідуальних подорожей охоплена ними частка ринку постійно зростатиме.

Поки йшлося про доходи, отримані безпосередньо від надання послуг, але слід пам'ятати і про діяльність транснаціональних компаній (детальніше цьому питанню буде присвячено окремий підрозділ). Якщо вони не виводять прибутки в офшорні центри, то країна, у якій розміщено головний офіс великої міжнародної компанії, отримує додаткові надходження від туристичної діяльності, у той час як подорожуючі взагалі відпочивають у іншій державі.

У літературі, присвяченій аналізу глобального туристичного ринку, за традицією фігурує звітність саме про прибуття, а не про надходження, і країни-лідери визначаються за кількістю прийнятих іноземних туристів, а не за обсягами доходу, який ця країна отримала від них. Імовірно, так склалося тому, що значно легше було підрахувати кількість іноземців у країні, аніж довести, які саме товари та послуги вони купували під час подорожі та скільки витратили на її попередню організацію. Якщо кількість осіб-нерезидентів / перетинань державного кордону (або завантаженість готелів) можна підтвердити офіційною статистичною звітністю, то витрати відвідувачів (якщо вони не були зареєстровані як угоди між підприємствами, що належать до «туристичних» секторів економіки та складають фінансову звітність під відповідними кодами) точно не підсумовуються, у кожній країні своя методика визначення, які витрати «стимулювалися» туризмом, а які відвідувачі-нерезиденти здійснювали в межах звичайної діяльності чи робочих відряджень. У 2020 р. UNWTO і WTTC оновили методичні рекомендації до статистики міжнародного туризму, але питання створення єдиної уніфікованої системи туристичної звітності, яка б урахувала особливості й інтереси всіх без виключення національних економік, досі лишається відкритим.

Дані стосовно основних показників туристичних потоків постійно уточнюються, тому навіть у звітах UNWTO різних кварталів одного року можуть бути представлені значення, що не збігаються, доходів та прибуттів за один і той самий минулий рік, і ще сильніше можуть відрізнятись дані звітів суміжних років. Тому таблицю було скомпоновано починаючи від вибірки 2019 р., а відсутні дані за минулі періоди доповнювалися з якомога нові-

ших випусків. Крім того, географічний склад макрорегіонів світу в методології UNWTO відрізняється від звичного розподілу, використовованого більшістю міжнародних організацій (за основу здебільшого приймається класифікація ООН відповідно до робочого стандарту кодифікації М49), тому порівнювати саме зведені показники на рівні макрорегіонів з розрахунками, отриманими в інших джерелах, недоречно, якщо країни згруповані за відмінною схемою. Це ускладнює роботу дослідників із відкритими базами даних, проте значення показників за окремими країнами збігаються, тому що вони, як правило, надаються національними статистичними службами за запитами міжнародних установ; частіше коригуванню піддаються вартісні значення (перерахунок курсів валют тощо), а кількісні, як-от обсяги відвідувань, що рееструються на кордоні, додатково не перевіряються. Спеціалісти зі статистики туризму обізнані і з вимушеним віднесенням до однорідного чисельного ряду показників, отриманих за цілковито різними методиками, що теоретично заборонено. Так, UNWTO виділяє шість різних способів підрахунку кількості іноземних туристів (точніше, прибуттів, або подорожей – це дорівнює перетину кордонів країни громадянами інших держав; окремо стоїть проблема розмежування подорожей резидентів країни – громадян інших держав, і числа, що означає, скільки разів одна і та сама людина за рік відправлялася в подорож). Ці способи такі (*табл. 1.2*) [1].

Кожна країна, звітуючи UNWTO, дотримується якогось одного з перелічених способів (Україна обрала TF), проте в міжнародних зіставленнях вони вважаються начебто рівноцінними, але навіть з першого погляду зрозуміло, що існують суттєві відмінності та, за можливості розрахунку кожного з них у межах однієї і тієї самої країни, отримані дані будуть відрізнятися. Наскільки – це вже залежить від прийнятої моделі організації відпочинку. У регіонах, що приваблюють більше самостійних туристів, які майже не звертаються до організаторів подорожей і шукають альтернативні засоби розміщення, ближчими до реального стану справ вважаються дані, отримані на кордоні, – відділити таких туристів від іноземців, що відвідують країну з іншою метою, можна хіба що

Таблиця 1.2

Способи реєстрації іноземних відвідувань (за методологією UNWTO)

Абревіатура	Мовою оригіналу (англ.)	Сутність підрахунку
TF	International tourist arrivals at frontiers (excluding same-day visitors)	Реєстрація іноземних туристів на кордоні (за винятком одноденних відвідувачів – екскурсантів*)
VF	International visitor arrivals at frontiers (tourists and same-day visitors)	Реєстрація іноземних туристів на кордоні (разом туристи та одноденні відвідувачі – екскурсанти*)
THS	International tourist arrivals at hotels and similar establishments	Кількість іноземців, що зупинялися в готелях та аналогічних закладах розміщування
TCE	International tourist arrivals at collective tourism establishments	Кількість іноземців, що зупинялися в колективних закладах розміщування
NHS	Nights of international tourists in hotels and similar establishments	Кількість ночівель іноземців у готелях та аналогічних закладах розміщування
NCE	Nights of international tourists in collective tourism establishments	Кількість ночівель іноземців у колективних закладах розміщування

Примітка: * – у теорії туризму прийнято не враховувати до загальної кількості туристів одноденних відвідувачів – т. зв. екскурсантів, тобто подорожуючих навіть з туристичною метою, але без принаймні одної ночівлі в закладах розміщування; існують окремі рекомендації з цього приводу для підрахунку пасажирів круїзних суден.

за допомогою анкетування чи заповнення міграційних форм, тоді як регіони, що спеціалізуються на масових турах і «потоківій» моделі обслуговування відвідувачів великими туроператорами та готельними мережами, отримують надійні дані зі звітності цих компаній. З тієї самої причини на практиці дуже складно побудувати схему міжрегіональних туристичних потоків у межах держа-

ви – зараз до цього процесу активно долучають розробників мобільних додатків, порталів із бронювання послуг і постачальників зв'язку (Інтернет-провайдерів, операторів стільникового зв'язку, компаній – розробників програмного забезпечення для сайтів тощо). Резиденти більшості розвинених країн, як фізичні особи, так і підприємства, використовують безготівкові розрахунки, тому теоретично можна було б відстежувати фінансові транзакції за видами економічної діяльності та географічним спрямуванням платежів, але такий спосіб варто впроваджувати лише за цілковитої впевненості у збереженні персональних даних.

Побудова світових рейтингів (як-от країн-лідерів за обсягами в'їзного туризму) інколи засновується на єдиному показнику, але зрозуміло, що так будуть враховані не всі визначальні характеристики, а отримані результати не використовуються для надійних прогнозів, скоріше, це спосіб швидкого представлення країни, успішної в обраній галузі. Відомі офіційні видання UNWTO (щорічник *Tourism Highlights* та *International Tourism Barometer*, що виходить декілька разів на рік) у кожному випуску публікують таблиці 10 найперших країн (розширені випуски можуть містити рейтинги 20 чи 50 лідерів) за кількістю іноземних відвідувань і надходжень від експорту туристичних послуг.

За умови оцінки за цими двома ключовими показниками списки можуть відрізнятися на 2–3 країни, незважаючи на помітні відмінності в якісних характеристиках туристичних потоків: видів туризму, середньої тривалості перебування та додаткових витрат подорожуючих на супутні товари та послуги. Зміни в розрахункових значеннях надходжень від експорту не тільки відображають відносну ефективність, а й – значною мірою – коливання обмінного курсу національної валюти відносно долара США.

Рейтинг 10 найпривабливіших країн (за кількістю міжнародних туристичних прибуттів) може зазнавати незначних змін у межах 3–5 років, а от якщо порівнювати більш ранні дані, наприклад десятирічної давнини, то можна спостерігати суттєві зрушення. На перших 5 позиціях у середньостроковому періоді країни тримаються достатньо впевнено; чим нижче рейтинг, тим

Розділ 1. Формування туристичних потоків на глобальному ринку

більше змін. Правильніше буде говорити, що упродовж достатньо довгого періоду декілька провідних країн очолюють рейтинги, натомість на нижчих позиціях, з 5–6 до 10–15, поступово відбуваються пересування. Навіть така мала вибірка, представлена як приклад, доводить, що площа території країни чи її загальний економічний вплив на глобальному ринку не завжди є вирішальним чинником у формуванні лідируючого положення в галузі міжнародного туризму.

Дані за 2017–2019 рр. наведено в *табл. 1.3* [1].

Таблиця 1.3

10 найпривабливіших туристичних країн (національних економік) світу

Міжнародні туристичні прибуття, млн відвідувань				Находження від в'їзного туризму, млрд дол. США			
Країна*	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Країна*	2017 р.	2018 р.	2019 р.
1. Франція	86,9 (1)	89,4 (1)	н/д	1. США	210,7 (1)	214,7 (1)	214,1
2. Іспанія	81,9 (2)	82,8 (2)	83,5	2. Іспанія	75,3 (2)	81,7 (2)	79,7
3. США	77,2 (3)	79,7 (3)	79,3	3. Франція	58,9 (3)	66,0 (3)	63,8
4. Китай	60,7 (4)	62,9 (4)	65,7	4. Таїланд	52,4 (4)	56,4 (4)	60,5
5. Італія	58,3 (5)	61,6 (5)	64,5	5. СК	48,0 (5)	50,0 (5)	52,7
6. Туреччина	37,6 (8)	45,8 (6)	51,2	6. Італія	44,2 (6)	49,3 (6)	49,6
7. Мексика	39,3 (7)	41,3 (7)	45,0	7. Японія	34,1 (10)	42,1 (9)	46,1
8. Таїланд	35,6 (10)	38,2 (10)	39,8	8. Австралія	41,7 (7)	45,0 (7)	45,7
9. Німеччина	37,5 (9)	38,9 (8)	39,6	9. Німеччина	39,9 (8)	43,0 (8)	41,6
10. СК	39,5 (6)	38,7 (9)	39,4	10. Макао	35,9 (9)	40,7 (10)	40,1

Примітка: * – порядок країн згідно з рейтингом 2019 р.; у дужках наведено ранг у 2017–2018 рр. Напівжирним виділено країни, що повторюються в обох рейтингах

Франція продовжує лідирувати в рейтингу міжнародних туристичних прибуттів у 2019 р. (хоча останні дані за 2019 р.

UNWTO ще не оприлюднило у 2020 р.), але займає лише третє місце за надходженнями (63,8 млрд дол. США), у той час як США посідає перше місце за обсягами доходу (214,1 млрд дол.) і третє за кількістю прибуттів (79,3 млн відвідувань). Іспанія, як і в попередні роки, є другою країною у світі за величиною доходу та першою в Європі (79,7 млрд дол. США), у той самий час займаючи друге місце у світі за кількістю іноземних прибуттів (83,5 млн). Китай посідає четверте місце за обсягами в'їзного турпотоку (65,7 млн), проте лише 11-те за надходженнями (35,8 млрд дол. США), у той час як Італія знаходиться на п'ятому місці за прибуттями (64,5 млн) і на шостому за надходженнями (49,6 млрд дол. США), поступаючись Сполученому Королівству (52,7 млрд дол. США). Німеччина за останні три роки спустилася на щабель униз і у 2019 р. посідала восьме місце як за туристичними прибуттями, так і за надходженнями.

Менше згадується в поширених джерелах, але також є дуже цікавим з позиції національних великих компаній – постачальників туристичних послуг рейтинг країн за обсягами виїзних потоків (так само бажано порівнювати кількість подорожей резидентів за кордон і сукупних витрат на іноземні відвідування). Аналітичні таблиці за країнами наявні не в усіх щорічних публікаціях UNWTO, тому краще використовувати статистичні підбірки інших міжнародних організацій. Кращими для оцінки вартісних показників є звіти WTTC, а для зіставлення кількості відвідувань і доходів – Світового банку. Інформація стосовно виїзного туризму затримується приблизно на 2–3 роки, тоді як дані щодо в'їзного потоку обробляються протягом 1–2 років. Тому на час проведення дослідження були доступні показники лише до 2018 р. включно, у тому числі у виданнях UNWTO. Дані за макрорегіонами світу наведено на *рис. 1.4* [1], за обраними країнами – у *табл. 1.4, табл. 1.5* [2] (сумарні дані за світовими потоками можуть не збігатися у дробових залишках із аналогічними значеннями в попередніх таблицях через коригуючі перерахунки в різних роках та уточнень відповідно до методології, яку використовують різні організації).

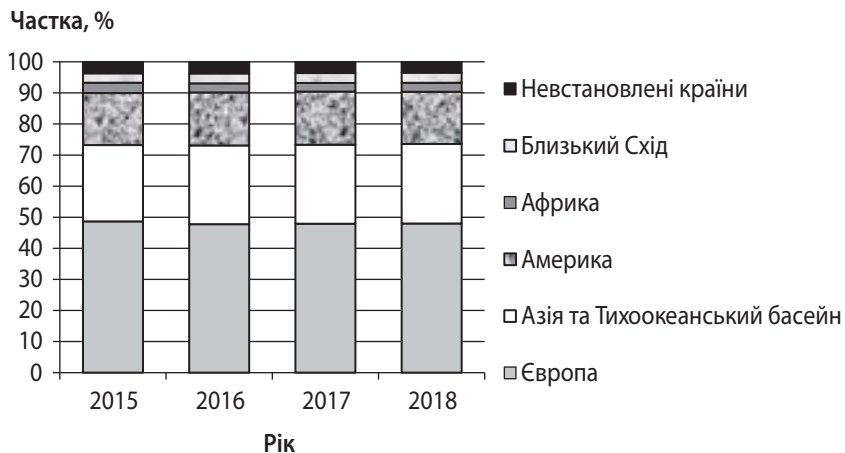


Рис. 1.4. Структура виїзного турпоточку за макрорегіонами світу (частка від загальної кількості подорожей за кордон, %)

Україна у 2016 р. ввійшла в перелік десяти країн світу із найбільшими обсягами виїзного туристичного потоку, у 2017 р. поступилася місцем Південній Кореї, але вже у 2018 р. піднялася зразу на 9 місце. Навіть якщо згадати про особливості підрахунку кількості виїздів (тобто враховуються як організовані туристичні, так і індивідуальні подорожі, справжню мету яких не завжди можна вияснити – за виключенням офіційного працевлаштування та еміграції), ситуація для нашої країни не виглядає сприятливою, адже за кількістю іноземних відвідувань у 2019 р. Україна посідала лише 32 місце, а у 2018 р. – 31.

Зважаючи на площу території та офіційну кількість населення у наведених країнах, можна виділити ті з них, які опинилися на вищих щаблях рейтингу в тому числі завдяки власним масштабам (Китай, США та РФ), проте чисельність населення Гонконгу незіставне з більшістю країн, представлених у переліку. Це означає, що значна частина мешканців Гонконгу неодноразово протягом року відвідувала інші країни. Якщо теоретично цей ринок цікавить організаторів подорожей – національні компанії, вони повинні про-

Таблиця 1.4

Країни-лідери за обсягами влізного туризму

Ранг	2018 р.			2017 р.			2016 р.			2015 р.		
	Країна	Млн	%	Країна	Млн	%	Країна	Млн	%	Країна	Млн	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	Китай	149,72	9,58	Китай	143,04	9,51	Китай	135,13	9,56	Китай	127,86	9,57
2	Німеччина	108,54	6,94	Німеччина	92,40	6,14	Гонконг	91,76	6,49	Гонконг	89,08	6,67
3	США	92,56	5,92	Гонконг	91,30	6,07	Німеччина	90,97	6,44	Німеччина	83,74	6,27
4	Гонконг	92,21	5,90	США	87,66	5,83	США	80,22	5,68	США	74,19	5,55
5	СК	70,39	4,50	СК	71,36	4,74	СК	69,38	4,91	СК	64,17	4,80
6	РФ	41,96	2,68	РФ	39,63	2,63	РФ	31,66	2,24	РФ	34,55	2,59
7	Італія	33,35	2,13	Канада	33,06	2,20	Канада	31,28	2,21	Канада	32,27	2,41
8	Південна Корея	28,70	1,84	Італія	31,81	2,11	Італія	29,07	2,06	Італія	27,49	2,06
9	Україна	27,81	1,78	Франція	29,06	1,93	Франція	26,48	1,87	Франція	26,65	1,99
10	Франція	26,91	1,72	Південна Корея	26,50	1,76	Україна	24,67	1,75	Україна	23,14	1,73
11	Індія	26,30	1,68	Україна	26,44	1,76	Південна Корея	22,38	1,58	Саудівська Аравія	20,82	1,56
12	Канада	26,03	1,66	Індія	23,94	1,59	Індія	21,87	1,55	Індія	20,38	1,52

Розділ 1. Формування туристичних потоків на глобальному ринку

Закінчення табл. 1.4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
13	Нідерланди	22,12	1,41	Нідерланди	22,10	1,47	Саудівська Аравія	21,21	1,50	Мексика	19,60	1,47
14	Саудівська Аравія	21,87	1,40	Швеція	21,23	1,41	Мексика	20,22	1,43	Південна Корея	19,31	1,44
15	Румунія	21,04	1,35	Саудівська Аравія	21,15	1,41	Нідерланди	17,94	1,27	Нідерланди	18,07	1,35
16	Мексика	19,75	1,26	Румунія	19,95	1,33	Японія	17,12	1,21	Японія	16,21	1,21
17	Іспанія	19,12	1,22	Мексика	19,07	1,27	Румунія	16,13	1,14	Іспанія	14,41	1,08
18	Японія	18,95	1,21	Японія	17,89	1,19	Іспанія	15,41	1,09	Швейцарія	13,60	1,02
19	ОАЕ	18,90	1,21	Іспанія	17,03	1,13	Швейцарія	13,86	0,98	Румунія	13,12	0,98
20	Швейцарія	15,29	0,98	Швейцарія	15,32	1,02	Бельгія	13,37	0,95	Польща	10,90	0,82
21	Бельгія	13,10	0,84	Аргентина	12,21	0,81	Австрія	11,53	0,82	Бельгія	10,84	0,81
22	Польща	12,80	0,82	Бельгія	12,14	0,81	Польща	11,30	0,80	Австрія	10,63	0,80
23	Австрія	11,88	0,76	Польща	12,00	0,80	Аргентина	10,42	0,74	Австралія	9,81	0,73
24	Австралія	11,40	0,73	Австрія	11,49	0,76	Австралія	10,39	0,74	Бразилія	9,48	0,71
25	Аргентина	11,13	0,71	Австралія	10,93	0,73	Данія	9,65	0,68	Данія	8,99	0,67
	Світ	1564	100	Світ	1505	100	Світ	1413	100	Світ	1336	100

Таблиця 1.5

Країни-лідери за обсягами витрат на віізний туризм (імпорт туристичних послуг)

Ранг	2018 р.			2017 р.			2016 р.			2015 р.		
	Країна	Млрд	%	Країна	Млрд	%	Країна	Млрд	%	Країна	Млрд	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	Китай	277,35	17,61	Китай	257,88	17,53	Китай	250,11	18,44	Китай	249,83	18,65
2	США	186,51	11,84	США	173,76	11,81	США	160,96	11,86	США	150,04	11,20
3	Німеччина	104,20	6,61	Німеччина	97,78	6,65	Німеччина	87,41	6,44	Німеччина	85,33	6,37
4	СК	68,89	4,37	СК	65,18	4,43	СК	67,22	4,95	СК	68,12	5,09
5	Франція	57,93	3,68	Франція	52,50	3,57	Франція	49,03	3,61	Франція	47,71	3,56
6	Австралія	42,35	2,69	Австралія	39,71	2,70	Австралія	35,72	2,63	РФ	38,43	2,87
7	РФ	38,79	2,46	РФ	35,58	2,42	Італія	30,58	2,25	Австралія	34,07	2,54
8	Італія	37,64	2,39	Італія	34,82	2,37	Південна Корея	29,82	2,20	Італія	30,31	2,26
9	Південна Корея	34,77	2,21	Південна Корея	34,45	2,34	Канада	28,94	2,13	Канада	30,27	2,26
10	Канада	33,58	2,13	Канада	31,81	2,16	РФ	27,65	2,04	Південна Корея	27,96	2,09
11	Японія	28,10	1,78	Японія	25,77	1,75	Японія	25,97	1,91	Сінгапур	23,66	1,77
12	Іспанія	26,67	1,69	Гонконг	25,39	1,73	Гонконг	24,14	1,78	Японія	23,25	1,74
13	Гонконг	26,50	1,68	Нідерланди	24,72	1,68	Сінгапур	23,96	1,77	Гонконг	23,06	1,72

Розділ 1. Формування туристичних потоків на глобальному ринку

Закінчення табл. 1.5

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
14	Нідерланди	25,95	1,65	Сінгапур	24,59	1,67	Нідерланди	22,54	1,66	Саудівська Аравія	20,37	1,52
15	Індія	25,79	1,64	Бразилія	22,99	1,56	Індія	19,18	1,41	Бразилія	20,36	1,52
16	Сінгапур	25,35	1,61	Іспанія	22,35	1,52	Швейцарія	18,81	1,39	Нідерланди	20,23	1,51
17	Бразилія	22,23	1,41	Індія	21,86	1,49	Іспанія	18,80	1,39	Швейцарія	18,76	1,40
18	Бельгія	20,83	1,32	Швейцарія	20,28	1,38	Саудівська Аравія	17,67	1,30	Індія	17,69	1,32
19	Швейцарія	20,72	1,32	Саудівська Аравія	19,07	1,30	ОАЕ	17,13	1,26	Іспанія	17,43	1,30
20	Норвегія	18,59	1,18	Бельгія	17,84	1,21	Бразилія	17,07	1,26	ОАЕ	16,64	1,24
21	Швеція	18,06	1,15	ОАЕ	17,65	1,20	Бельгія	16,52	1,22	Норвегія	16,49	1,23
22	ОАЕ	18,00	1,14	Норвегія	17,52	1,19	Норвегія	16,38	1,21	Бельгія	15,86	1,18
23	Саудівська Аравія	17,93	1,14	Швеція	17,06	1,16	Швеція	14,90	1,10	Швеція	14,41	1,08
24	Таїланд	14,68	0,93	Аргентина	14,18	0,96	Кувейт	13,23	0,98	Кувейт	13,15	0,98
25	Кувейт	14,32	0,91	Кувейт	13,72	0,93	Катар	13,15	0,97	Мексика	12,67	0,95
	Світ	1575	100	Світ	1471	100	Світ	1357	100	Світ	1339	100

вести детальний аналіз географічної та видової структури виїзного турпоточку з Гонконгу. Може виявитися, що лівова частка його громадян відвідує виключно Китай (у сімейних чи ділових справах), або навпаки, закордонні подорожі є високодиверсифікованими. Але те, що туристичний потік за межі Гонконгу є дуже інтенсивним, – беззаперечно.

Для правильного розуміння мотивації подорожуючих і виявлення найбільш популярних видів відпочинку в країнах – лідерах імпорту туристичних послуг після визначення їх позиції на глобальному ринку потрібно далі досліджувати національний туристичний потік окремо, включаючи й особливості внутрішнього туризму. Недоліком більшості відкритих міжнародних джерел зі статистики туризму є зосередження уваги на транскордонних переміщеннях, тоді як потоки в межах країни лишаються невивченими. Якоюсь мірою це компенсується вартісними показниками туристичних потоків, але для розуміння типової поведінки споживачів та побудови усередненого профілю потрібні також і кількісні характеристики в абсолютному вираженні. Як і з наведеним вище прикладом в'їзного туристичного потоку, першість за кількістю відвідувань і доходами від них не збігається за всіма наведеними країнами, хоча перші 5 позицій тримаються незмінно. У 2018 р. найбільше у світі на туристичні подорожі витратили громадяни Китаю (понад 277 млрд дол. США – 17,6% від світового туристичного імпорту), Сполучених Штатів (186,5; 11,8%), Німеччини (104; 6,61%), Сполученого Королівства (69; 4,4%) та Франції (58; 3,7%). Також до першої десятки увійшли Австралія, Російська Федерація, Італія, Південна Корея та Канада. Для організаторів послуг ці країни є найпривабливішими.

Структура виїзних туристичних потоків за макрорегіонами майже повторює розподіл за обсягами в'їзного туризму: так само лідує Європа, із деяким відставанням за нею слідує АТР та Америка, частка Африки та Близького Сходу не перевищує 3–4%. Частка держав Африки за наведені 4 роки скоротилася від 3,3 до 2,9%, інші макрорегіони не показували помітних змін, на відміну від динаміки структури в'їзних потоків. Виїзний туризм набага-

то більше, ніж в'їзний, залежить від рівня доходів населення, тому суттєвих змін тут можна очікувати в разі кардинальних позитивних зрушень у економічному стані країн із низькими та середніми доходами. Повторимо, що для планування туристичної пропозиції та стратегічного вибору пріоритетних для співробітництва географічних напрямків варто розглядати менші угруповання (принаймні субрегіони) або взагалі кожну країну окремо.

1.2. ВПЛИВ ПАРАМЕТРІВ ЗАЙНЯТОСТІ ТА СТАНУ РИНКУ ПРАЦІ НА ФОРМУВАННЯ ПОПИТУ НА ТУРИСТИЧНІ ПОСЛУГИ

У 2019 р. загальний внесок світової галузі подорожей і туризму в зайнятість, включаючи робочі місця, що підтримувалися за сприяння непрямого та індукованого впливу, склав 10,4% від загальної кількості зайнятих (329,578 млн осіб). Прямий внесок у зайнятість становив 119,223 млн робочих місць (3,7% від зайнятих у всіх видах діяльності у глобальній економіці). В Україні у 2019 р. у галузі було залучено 341 805 осіб (2,0% від загальної кількості зайнятих). Загальний внесок у зайнятість становив 1 028 820 робочих місць (6,2% від загальної кількості робочих місць у національній економіці) [3]. Втім, наведені дані, отримані за методологією світової галузі з подорожей і туризму, виглядають завищеними порівняно з оцінками Державної служби статистики.

На *рис. 1.5* наведено співвідношення між внеском туристичної галузі у ВВП країн світу та часткою зайнятих у відповідній галузі.

Відповідно до методології WTTC прямий внесок галузі подорожей і туризму у ВВП відображає «внутрішні» витрати на споживання туристичної продукції (загальна сума витрат у межах країни резидентів і нерезидентів на послуги ділового та дозвіллевого туризму), а також «індивідуальних» витрат уряду – утримання культурних (наприклад, музеїв) або рекреаційних (наприклад, національних парків) закладів. Він розраховується на основі ви-

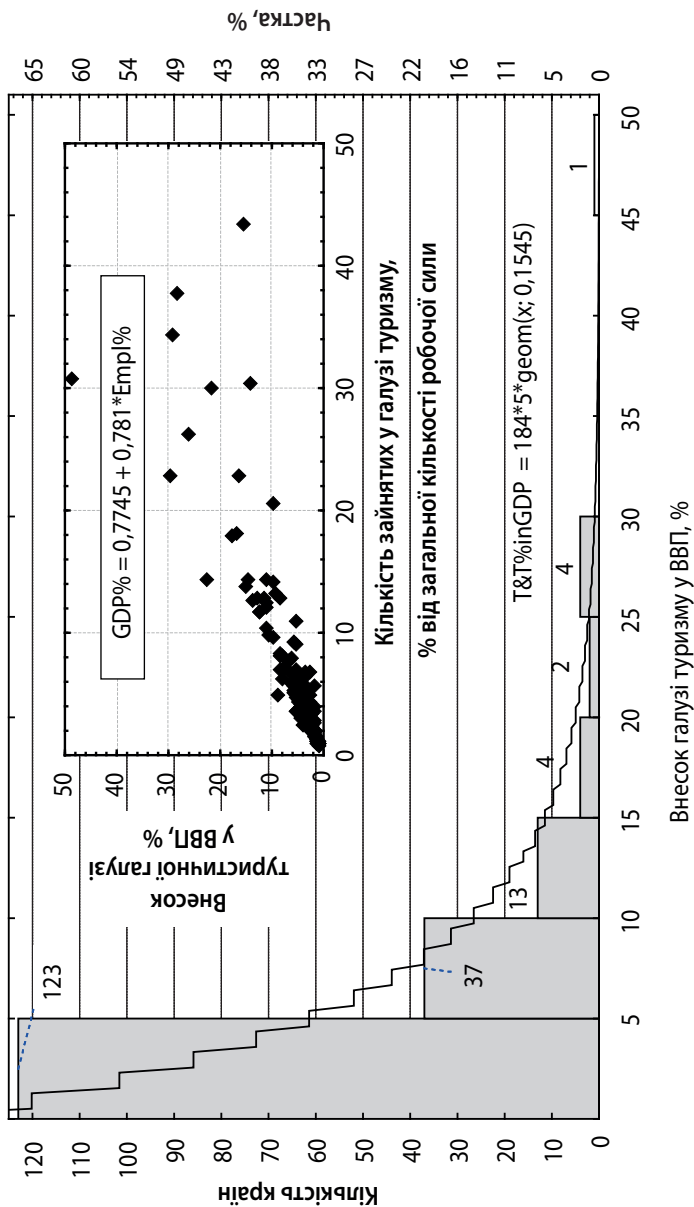


Рис. 1.5. Аналіз внеску галузі туризму та подорожньої країні світу (частка у %, середнє за 2015–2019 рр.)

Джерело: складено за даними [3].

пуску продукції, вираженому згідно з національними стандартами бухгалтерського обліку, підприємств туристичної та споріднених галузей – таких, як готелі, авіакомпанії, аеропорти, туристичні агентства, установи дозвілля та відпочинку, – які мають справу безпосередньо з туристами: від сумарного внутрішнього споживання віднімаються витрати різних секторів галузі туризму. Згада-на методика знаходиться відповідно до визначення частки туризму у ВВП (згідно з TSA: RMF 2008).

Загальний внесок галузі подорожей і туризму показує «ширший вплив» (тобто непрямий та індукований ефект) на економіку. Непрямий внесок включає в себе показники ВВП і зайнятості, а також такі, як:

- ✦ інвестиції в галузь подорожей і туризму – є важливим аспектом як поточної, так і майбутньої інвестиційної діяльності, наприклад придбання нових літаків і будівництво нових готелів;
- ✦ урядові «сукупні» витрати, що спрямовані на підвищення добробуту суспільства в цілому та, в тому числі, сприяють розвитку туристичної галузі, як-от: реалізація маркетингових заходів щодо просування туристичного продукту, підтримка авіації, адміністративних установ, служби безпеки, покращення санітарних умов у санаторно-курортних зонах та ін.;
- ✦ закупівлі на внутрішньому ринку товарів і послуг підприємствами різних секторів, що взаємодіють безпосередньо з туристами, у тому числі придбання продуктів харчування та сплата за послуги з прибирання готелями, палива та продукції громадського харчування – авіакомпаніями, ІТ-послуг – туристичними агентствами.

Індукований (третинний) внесок вимірює частку ВВП і кількість робочих місць, додатково створених завдяки витрачання доходів, отриманих у процесі функціонування підприємств, що прямо або побічно працюють у галузі подорожей і туризму [3].

В Україні прямий внесок галузі подорожей і туризму у ВВП склав 85,65 млрд грн у 2019 р. (2,2% від загального обсягу ВВП),

а от плановий прогноз на наступні роки за стандартною методологією WTTC будувати недоречно, оскільки світова економічна криза 2020 р. унеможливила використання методу екстраполяції. Загальний внесок галузі подорожей і туризму у ВВП дорівнював 229,39 млрд грн (5,9% від загального обсягу ВВП).

Параметри попиту на туристичні послуги, крім унікальних характеристик кожного національного ринку, формуються на основі загальносвітових тенденцій, які в різні періоди охоплювали рівень доходу населення, переважання аграрного або, навпаки, індустріального виробництва для спеціальних видів туризму, ділову репутацію та привабливість для іноземних інвесторів. Сьогодні однією з головних характеристик можливостей потенційного споживача туристичних послуг є, за інших рівних умов, наявність вільного часу, що, своєю чергою, визначається практикою регулювання ринку праці та особливостей працевлаштування в галузі або сфері професійної реалізації [4].

Теоретичні та практичні аспекти дослідження профілю споживачів туристичних послуг, їх розмежування за окремими соціально-демографічними та іншими критеріями є достатньо висвітленими в наукових публікаціях як українських, так і закордонних учених, а от питання співвідношення наявного вільного часу й обсягів споживання туристичної продукції є більш специфічним: публікації на дану тематику зустрічаються рідше, а їх автори намагаються вирішити якусь конкретну задачу.

Наприклад, А. Альварез-Суса (*A. Alvarez-Sousa*) [5] досліджує причини, з яких частина населення країн ЄС не зацікавлена в подорожах, і серед чинників істотного впливу називає рівень доходу, належність до певного соціального прошарку, місце проживання та відсутність вільного часу. Усі причини він розподіляє на дві групи: це обов'язки щодо роботи чи навчання та сімейні обов'язки.

Б. Меєр та А. Незгода (*B. Meyer, A. Niezgodna*) [6] оцінюють можливості рекреаційного середовища міст для туризму та дозвілля в умовах десинхронізації та ущільнення вільного часу.

О. Джанджугазова (*E. Dzhandzhugazova*) та ін. [7] показують, що в розвинених країнах набув поширення підхід до «корисної

рекреації», тобто використання якомога більшої частки вільного часу на саморозвиток та вдосконалення особистості, і бурхливий розвиток туризму, починаючи з 1980-х рр., завдячує саме появі достатньої кількості вільного часу.

М. Жарноцкі (*M. Zsarnoczky*) [8], який має великий досвід практичної роботи в готельному та круїзному бізнесі, стверджує, що до поняття туристичного простору потрібно додати цифрове середовище. Сучасні інноваційні технології не тільки скоротили час технологічного циклу організації подорожі, а й зробили відвідувачів занадто вибагливими до індивідуалізації обслуговування.

Я. Квач, В. Коваль та А. Грималюк [9] зазначають, що структурні зміни зайнятості в постіндустріальному суспільстві, а саме: переважання частки зайнятих у сфері послуг над часткою працюючих у промисловості, зникнення ряду галузей і виникнення інших, відповідальні за появу нових моделей соціальних відносин і способів спілкування, у глобальному вимірі – нового «креативного класу», який можна розглядати як окремий суспільний прошарок. Наразі існує протиріччя між прагненням людини до вільного та всебічного розвитку, повної самореалізації та розкриття здібностей, і, однобічного, нормативно закріпленого та в більшості випадків рутинного змісту праці, яка залишається для більшості населення єдиним джерелом доходів. Отже, як ніколи дозвілля та відпочинок повинні служити меті творчої реалізації особистості.

Х. Лю (*H. Liu*) [10], аналізуючи розвиток національного туризму в Китаї, підкреслює однакову важливість чинників доходу та наявності вільного часу для появи ємного туристичного ринку. Вільний час, на думку дослідника, формується із двох передумов – соціального підґрунтя та індивідуального вибору. Коли держава створила сприятливі умови для обох цих чинників, кількість внутрішніх і виїзних туристів значно збільшилася.

Втім, практично відсутні роботи, де б досліджувався феномен зменшення якості дозвілля в результаті зростання доходів і де б пропонувалися дієві підходи до побудови стратегій асортиментної політики та маркетингу туристичних підприємств на ринках таких країн [11].

Обсяги споживання туристичних послуг і способи відпочинку залежать від наявності часу для дозвілля. Є декілька типових підходів до розрахунку добової частки вільного часу, які людина може використати на себе. У цілому їх сутність полягає у вирахованні кількості годин, не зайнятих роботою та обов'язковими суспільними чи сімейними справами, а також на задоволення фізіологічних потреб. Час, який лишається, є особистим вільним часом і розглядається як певна міра в соціологічних дослідженнях. Чим більше вільних годин на тиждень і днів на рік має людина, тим імовірніше, що вона користується послугами туристичних компаній, інших компаній-посередників чи самостійно подорожує із встановленою періодичністю.

Протягом декількох десятиліть поспіль у країнах із високим і середнім рівнем добробуту населення організаторами подорожей за основу планування туристичної пропозиції приймався стандартний підхід до розрахунку часу, який потенційний споживач був готовий витратити на відпочинок – це два вихідних дні на тиждень та 20–30 (залежно від виду професійної діяльності та сімейного стану) днів на рік, причому відпустка не розбивалася на періоди. У вітчизняних санаторно-курортних закладах уніфіковані програми лікування були розраховані на 21 день і включали визначені цикли фізіологічного та психологічно-емоційного відновлення. Навпаки, сучасний світ відрізняється високими темпами життя та катастрофічним скороченням вільного часу, і спочатку здавалося парадоксальним, що дисбаланс між особистим життям і професійною діяльністю вперше відчули на собі мешканці найбільш розвинених країн. Ще Дж. М. Кейнс припускав, що загальне збільшення доходів усіх верств населення та ліквідація крайньої бідності за рахунок зростання якості продуктивних сил (тоді ще термін «інновації» не набув такого широкого вжитку, як сьогодні) приведе до виникнення проблеми надлишкового дозвілля – навіть зайняті на повний робочий день (який скоротиться до 3–5 годин) працівники не розуміли б, як краще використати стільки вільного часу, і закликав до попереднього вироблення рекомендаційних стратегій проведення дозвілля, щоб уникнути напруже-

ності в суспільстві. Як відомо, це припущення не виправдалося, і наразі проблемою є надвисока інтенсивність і тривалість праці, навіть більше розумової, ніж фізичної, а суспільною проблемою є нестача часу на дозвілля, у тому числі на туризм.

Потенціал третинного сектора (ресурсів домогосподарств) є одним із чинників стабільності національної економіки, а сукупна ємність споживчого ринку характеризується не лише наявними коштами, які потенційний покупець готовий витратити на товари та послуги, а й часом на їх споживання, яким він володіє. Тому від скорочення періоду дозвілля страждають не тільки туристичні та інші підприємства рекреаційного профілю, а й взагалі всі виробники продукції так званого не-миттєвого споживання – наприклад, традиційні медіа й особливо книжкові видавництва. Справа навіть не у форматі носія – існують легальні електронні копії більшості затребуваних видань, а у скороченні часу, який витрачається на читання. Якщо раніше путівники різними країнами, регіонами та містами (у звичайному паперовому чи електронному форматі) були доволі затребуваним і прибутковим товаром, то тепер у туриста немає часу з ними ознайомлюватися. Тому сфера маркетингу та реклами рясніє нескладним емоційно забарвленим візуальним контентом, для сприйняття якого достатньо декількох секунд.

С. Годін, автор «Пурпурової корови», зазначав, що в сучасних споживачів з'явився набагато різноманітніший вибір, але стає «далі менше часу розбиратися у варіантах» [12]. Можна наводити приклади виробництв, які так само постраждали від скорочення кількості часу на дозвілля одночасно зі зростанням доходів потенційних споживачів, але потрібно розуміти, що проблема понаднормового зростання інтенсивності праці – це також і економічна, а не виключно соціальна, проблема. Вироблену продукцію ніколи споживати, попит на неї постійно відкладається, окрім, імовірно, найнеобхідніших товарів масового вжитку. Ще 15 років тому соціологи звертали увагу на невтішні статистичні дані щодо способів проведення дозвілля: відпочинок на відкритому повітрі, до якого належить і туризм, займає не більше 4–5% вільного часу в розвинених країнах (найважливіших і найдохідніших туристич-

них ринках). Важливим у дослідженні балансу роботи та особистого життя є вимірювання кількості часу, проведеного людиною на роботі (табл. 1.6) [2–3; 13; 14].

Таблиця 1.6

Обрані показники, що впливають на формування ринку праці

Обрані країни ОЕСР та їх партнери	Частка зайнятих (%), що зазвичай працюють 50 і більше годин на тиждень, 2018 р.	HDI (Індекс розвитку людського потенціалу) 2018 р.	ВВП на душу населення, дол. США у номінальних цінах, 2019 р.	Подорожі в межах країни та за кордон, % від ВВП	Подорожі в межах країни та за кордон, млрд дол. США в реальних цінах
1	2	3	4	5	6
Австралія	12,5	0,938	54,907	8,51	120,297
Австрія	6,6	0,914	50,277	8,40	37,802
Бельгія	4,6	0,919	46,117	5,93	31,813
Бразилія	6,8	0,761	8,717	6,01	110,873
Греція	5,7	0,872	19,583	7,06	14,833
Данія	1,9	0,930	59,822	7,69	26,535
Естонія	2,7	0,882	23,660	7,76	2,487
Ізраїль	16,3	0,906	43,641	4,23	16,857
Ірландія	5,3	0,942	78,661	3,05	11,913
Іспанія	3,8	0,893	29,614	7,38	104,370
Італія	4,1	0,883	33,190	9,60	192,913
Канада	3,6	0,922	46,195	5,89	103,928
Колумбія	25,9	0,761	6,432	3,08	9,883
Коста-Ріка	25,8	0,794	12,238	5,03	3,200
Латвія	1,7	0,854	17,836	5,10	1,777
Литва	0,6	0,869	19,455	4,17	2,267

Розділ 1. Формування туристичних потоків на глобальному ринку*Закінчення табл. 1.6*

1	2	3	4	5	6
Люксембург	2,8	0,909	114,705	4,41	3,178
Мексика	28,7	0,767	9,863	12,62	160,717
Нідерланди	0,5	0,933	52,448	4,78	43,793
Німеччина	3,9	0,939	46,259	10,24	407,535
Нова Зеландія	15,3	0,921	42,084	10,67	23,124
Норвегія	2,9	0,954	75,420	7,81	32,543
Південно-Африканська Республіка	17,5	0,705	6,001	5,17	19,755
Польща	5,6	0,872	15,595	2,61	15,698
Португалія	7,1	0,850	23,145	7,00	16,710
Словацьчина	4,0	0,857	19,329	4,46	4,760
Словенія	4,2	0,902	25,739	5,98	3,358
Сполучене Королівство	11,9	0,920	42,300	8,69	246,677
США	11,1	0,920	65,118	5,40	1177,876
Туреччина	29,8	0,806	9,042	3,52	27,419
Угорщина	2,8	0,845	16,476	3,74	6,154
Фінляндія	3,9	0,925	48,686	6,82	18,656
Франція	7,7	0,891	40,494	6,67	182,243
Чехія	5,6	0,891	23,102	4,88	12,208
Чилі	9,0	0,847	14,896	6,47	18,417
Швейцарія	0,4	0,936	81,994	6,47	45,966
Швеція	1,1	0,937	51,610	7,54	40,238

Факти свідчать про те, що тривалий робочий час може погіршити здоров'я людини, поставити під загрозу її особисту безпеку та посилити стрес. З 2011 р. ОЕСР почала публікувати статистичний звіт «Як життя?» ("How's Life?") [13]. Звіт виходить раз на два роки й описує деякі основні аспекти, що формують добробут населення обраних країн. Відповідно до даних 2020 р. 11% працівників у країнах ОЕСР працюють 50 годин і більше на тиждень.

Як видно з табл. 1.6, деякі показники відображають типові тенденції, притаманні відразу декільком країнам. Туреччина на сьогоднішній день є країною з найбільшою часткою людей (33%), які працюють занадто довго, далі йдуть Мексика (майже 29%) та Колумбія (27% зайнятих). У середньому у країнах ОЕСР понаднормово працює 15% чоловіків і 6% жінок.

Постійна понаднормова праця, навіть оплачена (більше 50 робочих годин на тиждень), може чинити негативний вплив на дозвілля, особисті інтереси та здатність людини робити внесок у безоплатну роботу (догляд за членами сім'ї або волонтерська діяльність). У середньому близько 7% працівників у країнах ОЕСР регулярно працюють 50 годин і більше щотижня. З даних табл. 1.6 видно, що немає прямої залежності від інтенсивності праці та особистим доходом: навпаки, жителі багатших країн працюють менше. Виключення становлять Австралія, Нова Зеландія, Туреччина, Ізраїль та США, громадяни яких є достатньо заможними, але також вимушені й багато працювати. Питомі витрати на туристичні подорожі високі або у країнах із високими доходами населення, або із низькою інтенсивністю праці, хоча і тут є виключення. Наприклад, 28,7% зайнятих у Мексиці працюють понад 50 годин на тиждень, однак витрати на подорожі в межах країни та за кордон (так званий національний туризм) досягають 12,6% ВВП. У Новій Зеландії ці показники складають відповідно 15,3 та 10,7%. Наочно ймовірну парну кореляцію між показниками наведено на *рис. 1.6* (побудовано за даними країн ОЕСР та їх партнерів, що ввійшли до табл. 1.6).

Діаграми розсіювання на *рис. 1.6* доводять, що майже всі країни із високим рівнем людського розвитку запобігають понаднормовій праці, максимальна частка зайнятих, що працюють більше

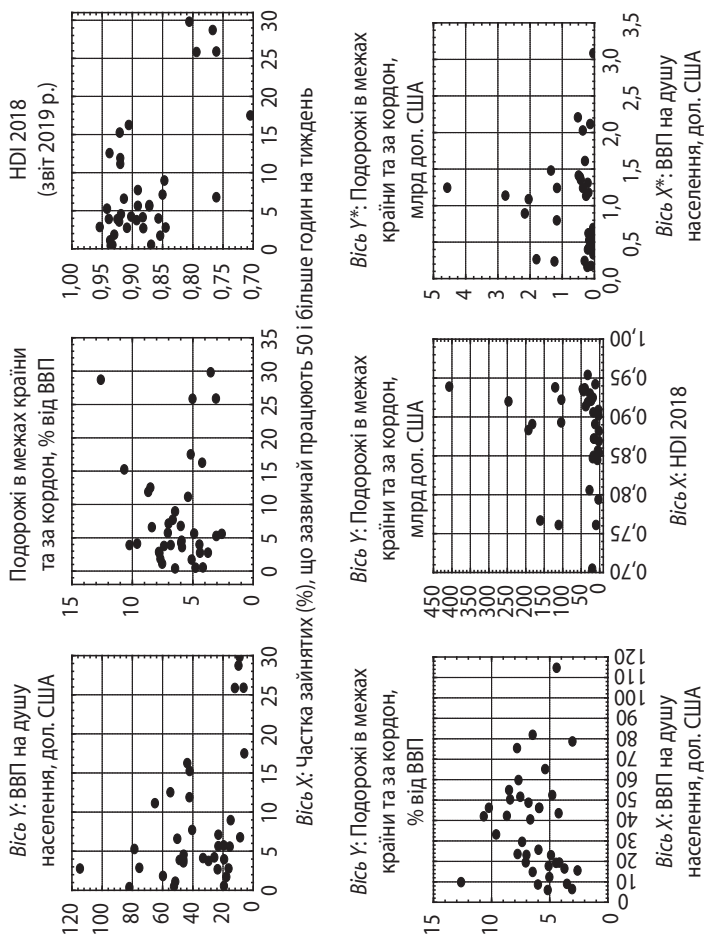


Рис. 1.6. Взаємозв'язок між інтенсивністю праці, доходами та дозвіллям
 Примітки: на останньому графіку (правий нижній кут) показники США було виключено з вибірки, і проведено нормалізацію: вісь Y* – нормалізовано за середнім значенням ряду; вісь X* – США виключено з ряду даних (перевіщення витрат національного туризму над середнім досягає 13,2 разу).

50 годин на тиждень, не перевищує 10–15%. Натомість, існує певний зворотний зв'язок між понаднормовою працею та доходами населення і часткою національного туризму (тобто подорожами громадян у межах країни та за кордон), а також останнім показником і ВВП на душу населення.

Що стосується готовності жителів країн із високим індексом людського розвитку витратити отримані доходи на подорожі – графік залежності ближчий до показової функції. Витрати більшості досліджуваних країн на внутрішній та виїзний туризм не перевищували 50 млрд дол. США у 2019 р. Останній графік рис. 1.6 показує зв'язок між нормалізованими абсолютними значеннями питомого доходу та обсягами витрат країни на туристичні подорожі. Визначити вид залежності разом для усіх обраних країн не можна, але видно чіткий розподіл за групами. Особливо виділяються країни як з високим, так і низьким ВВП на душу населення, для громадян яких туризм як один із видів дозвілля не є пріоритетним.

Шкала задоволеності використанням робочого та позаробочого часу (рис. 1.7), заснована на результатах соціологічних досліджень, що проводилися у країнах ОЕСР, показує особистісне сприйняття балансу між працею та дозвіллям, вимірюване за шкалою від 10 до 0 (0 – цілковите незадоволення, 10 – ідеальний баланс). Відзначимо, що жодна з досліджуваних країн не отримала значення вище за 8. Середній рейтинг за 29 країнами дорівнює 6,9 [13].

З рис. 1.7 видно, що особисте сприйняття часу не в усіх країнах залежить від тривалості робочого дня чи доходу (якщо порівняти, наприклад, Мексику та Туреччину). Воно більше залежить від менталітету та способу життя мешканців країни, хоча якщо розглядати окремо дохід та інтенсивність праці, то можна припустити, що громадяни країн із вищими прибутками в цілому задоволені балансом роботи та відпочинку; але чим нижчим стає дохід, тим більшого впливу набуває чинник інтенсивності праці.

Отже, принаймні у країнах ОЕСР підвищення рівня доходів населення не приведе автоматично до зростання обсягів витрат домогосподарств на туристичні послуги, а от залежність між кількістю вільного часу та інтенсивністю подорожей є прямою. Тому

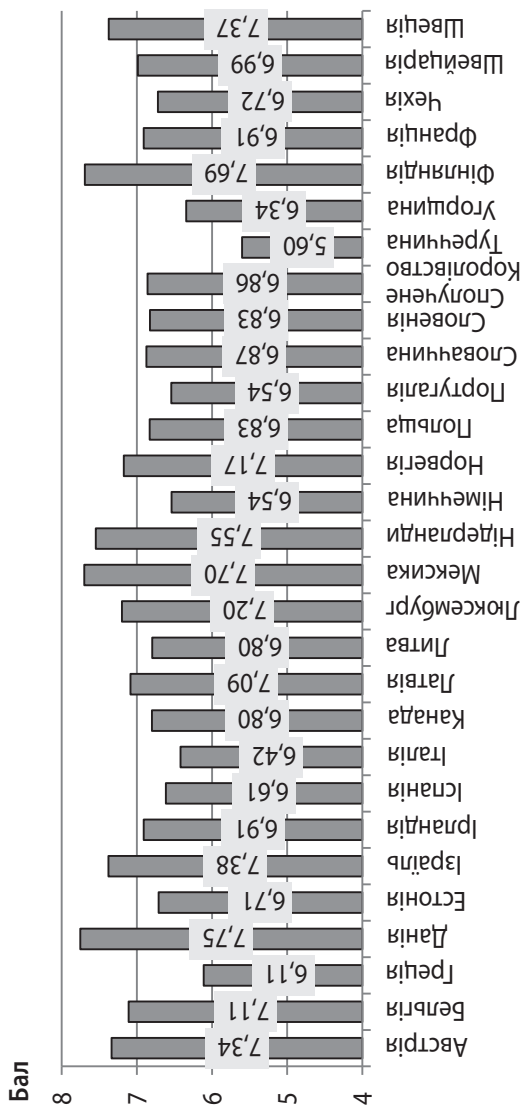


Рис. 1.7. Задоволеність використанням часу, країни ОЕСР

на рівні державної політики зайнятості необхідно визначити, яка з двох альтернатив для країни є вигіднішою у плані прибутковості (ефективності на макрорівні): 1) збільшувати інтенсивність праці, виробляти більше продукції та готувати її на експорт (адже в перенавантаженого роботою місцевого населення немає часу купувати значну частину товарів і послуг), а вже з експортних надходжень забезпечувати соціальні програми та підтримувати середньоприбуткові галузі – таким шляхом пішла Туреччина, або 2) зменшити до розумного мінімуму робоче навантаження на тиждень і збільшити тривалість щорічної відпустки, щоб населення мало більше часу на пошук товарів і особливо послуг національного виробника, таким чином підтримка ємності внутрішнього ринку забезпечується за рахунок коштів третинного сектора. У рейтингу Doing Business Німеччина та Франція сильно виділяються з-поміж інших європейських країн довготривалою щорічною відпусткою та лояльним до найманих працівників трудовим законодавством, але ці країни парадоксально продовжують нарощувати обсяги ВВП і виступати гарантами економічної стабільності ЄС (Додаток А).

Нівелювання кордонів між державами для переміщення засобів виробництва у глобальних масштабах, лібералізація зовнішньої торгівлі та зростання рівня доступності інформації про стан інвестиційного потенціалу та людського розвитку в різних країнах, з одного боку, сприяли ефективнішому розміщенню продуктивних сил і переміщенню необхідних ресурсів до дієздатніших підприємств та інституцій, з іншого – призвели до суспільного напруження та незадоволення політикою влади у країнах, які на той час не могли забезпечити на власній території очікуваний рівень життя населення та ділову інфраструктуру для підприємництва.

Серед наслідків негативного впливу процесу глобалізації особлива увага має бути приділена трудовій міграції, яка у великих масштабах спричинила вивід зі структури національних господарств цілі регіони та галузі. Вкрай негативною демографічною тенденцією в Україні є на сьогодні відтік інтелектуального капіталу за кордон, так звана вимушена трудова міграція, особливо з депресивних регіонів. Серед громадян молодого та середнього віку, які

традиційно складають основу найбільш працездатних верств населення, не існує впевненості в існуючих механізмах регулювання ринку зайнятості. Це особливо явно простежується у сфері послуг та інноваційних секторах – спеціалісти вимушені працевлаштовуватися в іноземних компаніях, оскільки серед національних підприємств недостатній, порівняно з країнами ЄС та іншими розвченими країнами світу, попит на невиробничі професії. Успішний досвід нещодавно створених стартапів у галузях нематеріального виробництва (як приклад, у сфері інформаційних технологій) доводить, що в Україні існує потенціал як для впровадження інноваційних ідей, апробованих світовими лідерами, так і для створення власної продукції, що може навіть не мати світових аналогів і ввійти до номенклатури виробництва національних підприємств.

Слід відновити практику технопарків та технополісів, але в більш сучасному форматі, оскільки інноваційні галузі та в цілому третинний сектор масово не розвивається не через брак винаходів та підготовлених фахівців, а здебільшого з причини відсутності інфраструктури підтримки стартапів та їх інтеграції в систему національного виробництва. Не окремі одиничні проекти, а система взаємодії між інноваторами, виробниками та збутовими мережами стимулюватиме талановиту молодь залишатися в Україні, удосконалювати власні ідеї та впроваджувати їх у власному регіоні.

Ще однією проблемою України є міжрегіональна трудова міграція та переміщення працездатного населення із периферії до великих міст (столичного району чи обласних центрів). Оскільки в основному виїжджає молодь репродуктивного віку, багато населених пунктів у сільській місцевості знаходяться під загрозою вимирання.

В Україні гостро стоїть питання вибору оптимальної стратегії поведінки економічних агентів (особливо в галузях і ключових підприємствах сфери нематеріального виробництва) в умовах викликів та потенційних можливостей глобального ринку. Галузеві стратегії повинні будуватися на основі використання національного соціального потенціалу та інтелектуального капіталу, що, своєю чергою, допоможе вирішити проблему підтримки депре-

сивних регіонів і подолати розбіжності між інституціями державного управління, місцевого самоврядування та представниками ділових кіл на засадах публічно-приватного партнерства.

Метою внутрішньої державної політики має стати вироблення практичних рекомендацій із подолання демографічної кризи в багатьох регіонах України, зумовленої вимушеною зовнішньою та внутрішньою трудовою міграцією. Дві причини цього є найголовнішими:

- 1) брак робочих місць та замовлень з боку національних підприємств для фахівців галузей нематеріального виробництва, особливо в секторі інноваційних технологій;
- 2) негативні настрої молодих спеціалістів стосовно перспектив на вітчизняному ринку праці та невиправданих очікувань щодо досягнення певної еталонної якості життя на основі начебто обов'язкових міжнародних стандартів.

Практична реалізація даної політики повинна передбачати:

- ✦ визначення оптимального співвідношення між обсягами виробництва та споживання первинного, вторинного та третинного секторів національної економіки;
- ✦ пропозицію інфраструктурної та фінансової підтримки найефективніших секторів та продуктів галузей нематеріального виробництва, які, з одного боку, підвищать конкурентоспроможність економіки України на ринках ЄС та інших розвинених країн, з іншого – за порівняно (із іншими подібними секторами) короткий час дозволять акумулювати інтелектуальний потенціал і задіяти вільні ресурси, у тому числі депресивних регіонів;
- ✦ розробку стратегії та плану дій на коротко- та довгострокову перспективу в рамках програми подолання вимушеної трудової міграції та прихованого безробіття серед молоді та висококваліфікованих спеціалістів середнього віку.

У плануванні довгострокових комплексних і галузевих стратегій досі існує суперечність між стратегіями концентрації та диверсифікації, нечітко визначено концепцію майбутнього розвитку країни, яка повинна будуватися на поєднанні зусиль кожного з

учасників національного ринку – як великого бізнесу, так і малих та середніх підприємств, а також індивідуального внеску громадян, що в сукупності складатиме інноваційний інтелектуальний потенціал. Дотепер увага стейкхолдерів зосереджується на надвеликих (часто іноземних або із значною часткою іноземного капіталу) виробничо-розподільчих структурах, які монополізують внутрішній ринок (у тому числі масове споживання) та не дають розвиватися малим підприємствам, які вимушені працювати в занадто вузькому нішовому сегменті, що практично унеможлиблює ведення ними зовнішньоекономічної діяльності, а отже, гальмує поширення міжнародної співпраці в багатьох інноваційних секторах.

Серед фахівців-практиків існує переважаюча думка (яка, на жаль, поки підтверджується сучасним розподілом сфер впливу на глобальному ринку) про те, що лише концентрований бізнес у вигляді національних і транснаціональних монополій здатен конкурувати у світовому геополітичному та економічному середовищі. Проте основу споживчого ринку (на стадіях проміжного та кінцевого споживання) складають малі структурні одиниці, що підтверджується статистичними даними. Їх частка та кількість у різних країнах може бути відмінною від розрахованого в конкретному періоді середньосвітового значення, але не існує держав, які б повністю відмовилися від підтримки малого підприємництва та купівельної спроможності індивідуальних споживачів, чії запити не можна уніфікувати. Так само повна відмова від первинного сектора виробництва може призвести до дефіциту найнеобхідніших товарів і послуг і наблизити країну до критичного рівня економічної безпеки.

Практична сторона реалізації парадигми циклічної економіки на основі результатів перевірки альтернативних гіпотез повинна містити такий мінімальний набір етапів і складових.

1. Модель визначення оптимальної структури національного господарства країни.
2. Методика вибору найефективніших секторів галузей нематеріального виробництва.
3. Рекомендації щодо активізації інноваційного підприємництва та збереження інтелектуального капіталу.

Основою стратегічного планування повинні стати такі постулати:

1) обґрунтування необхідності підтримки на державному рівні малого та середнього підприємництва, індивідуальних ініціатив із інноваційної діяльності, які разом із висококонцентрованими виробництвами та потужними монополіями забезпечують економічну безпеку держави в міжнародних відносинах за рахунок створення ємного внутрішнього ринку, який здатен у разі зміни світової кон'юнктури акумулювати частину нерозподілених вивільнених ресурсів;

2) визначення оптимального співвідношення між секторами первинного, вторинного та третинного виробництва у структурі національного господарства України та розроблення практичних рекомендацій із вибору найефективніших галузей сфери послуг;

3) забезпечення прийняття стратегічних рішень на різних рівнях управління за допомогою математичних моделей, прогнозування результатів діяльності та моделювання поведінки економічних агентів у обмеженому просторі; дослідження досвіду провідних країн у реалізації програм розвитку соціального потенціалу та залучення інтелектуального капіталу, вибір на основі сценарного моделювання тих заходів, які виявляться оптимальними у вітчизняних умовах;

4) розроблення програми протидії вимушеній трудовій міграції, рекомендацій щодо побудови інфраструктури інноваційного підприємництва та забезпечення механізмів підтримки його самоорганізації;

5) подальший розвиток теорії циклічної економіки, методології планування економічної діяльності в умовах замкненого ділового середовища.

Органи місцевого самоврядування продовжують нову державну політику, упроваджуючи:

- ✦ методивизначення оптимальної структури територіально-господарського комплексу з урахуванням потреби в активізації зовнішньоекономічної діяльності адміністративної одиниці;

- ✦ формування переліку галузей нематеріального виробництва, які можуть довести найвищу ефективність та повинні стати пріоритетними у третинному секторі;
- ✦ державні та регіональні програми протидії вимушеній трудовій міграції, відновлення соціального потенціалу та інтелектуального капіталу України;
- ✦ заходи із активізації інноваційного підприємництва, у тому числі у депресивних регіонах.

Провідні національні економіки намагаються довести обсяги третинного сектора до максимально можливих із одночасним залученням інноваційних технологій, що забезпечує їм безсумнівні конкурентні переваги на глобальному ринку порівняно із іншими країнами світу. Втім, необґрунтоване копіювання досвіду різних держав без попереднього дослідження вітчизняної ресурсної бази та моделювання ймовірних сценаріїв за сприятливих і несприятливих вихідних умов здатне призвести до протилежного ефекту, тому доцільним буде провести попередню апробацію середовища інноваційного підприємництва, аніж втрачати значно більші кошти в разі вибору неефективної для країни галузі [15; 16].

Слід переглянути й існуючі підходи до сегментування споживачів, які використовують туристичні компанії для розроблення асортименту послуг і способів просування продукції на ринку. Вже не настільки актуальним стає розподіл за віком, рівнем доходу чи належністю до різних соціальних груп. Натомість головним є визначення кількості вільного часу, який потенційні споживачі готові присвятити власному дозвіллю, і, відповідно, зрозуміти типові моделі рекреації. А вже від їх характеристик залежатимуть ціна та склад послуги. Найпростішою буде тривимірна модель, де ознаками класифікації виступатимуть питомий дохід, інтенсивність праці та наявність вільного часу. Двовимірний зріз карти стратегічних груп матиме такий вигляд (*рис. 1.8*).

При розмірності у 2 ділянки на кожній осі кількість різних груп стратегій дорівнюватиме 8, тобто туристичним компаніям потрібно розрізняти щонайменше 8 груп споживачів, кожна з яких вирізнятиметься власними вимогами до туристичних подорожей

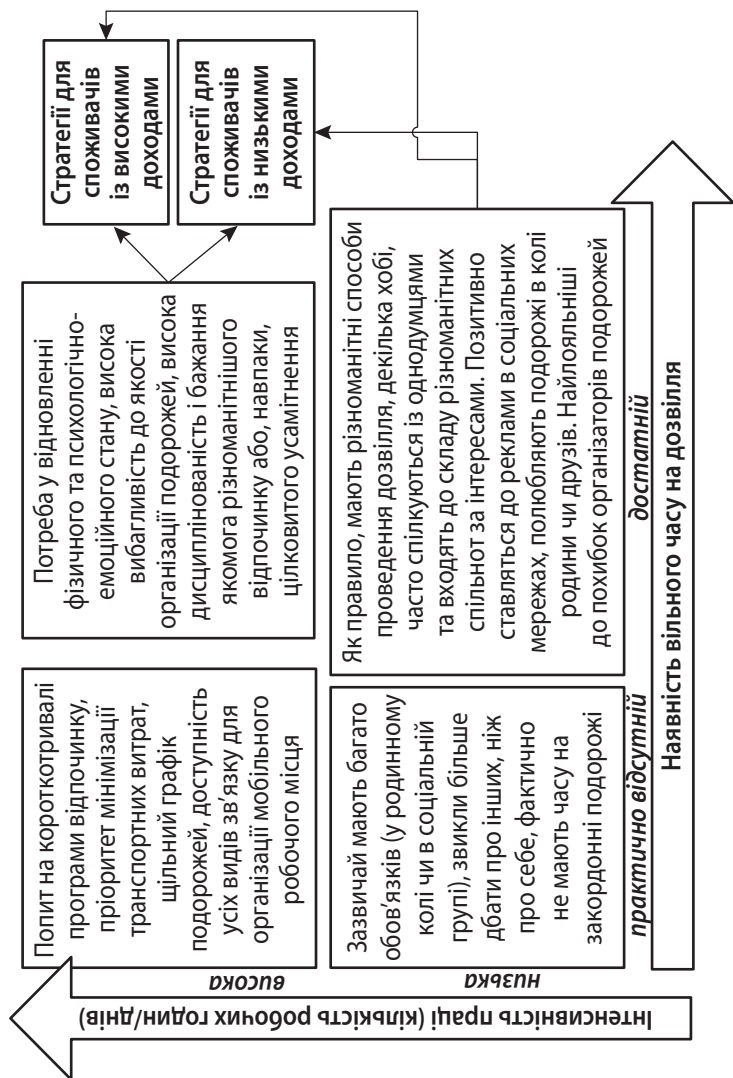


Рис. 1.8. Приклад класифікації споживачів

і способами проведення дозвілля. На макрорівні такий підхід виражається в побудові профілю «національного споживача», тобто усереднених характеристик громадян країни/регіону, на основі якого приймаючі компанії створюють масовий або принаймні типовий туристичний продукт.

Наприклад, з-поміж країн ОЕСР та їх торговельних партнерів, зображених у табл. 1.6, найвищий ВВП на душу населення в Люксембурзі. Тобто, для усередненої оцінки взагалі можна спочатку не брати до уваги рівень доходу. Але високі доходи можуть отримувати як рантє, вільний час яких майже не обмежений, так і керівники вищої ланки транснаціональних корпорацій, які взагалі не ділять час на робочий і особистий. І для першої, і для другої групи потрібно забезпечувати достатньо високий рівень якості обслуговування, тим паче, що такі туристи не матимуть недоліку в коштах і цінують комфорт, але стиль життя, погляди й особисті інтереси в них суттєво відрізняються. Перші більше цінують спілкування та неквапливість у прийнятті рішень, другі – високу організованість обслуговуючого персоналу та швидку доступність послуг. Отже, виділивши принаймні по дві-три групи найбільш перспективних для себе клієнтів, туристична компанія здатна водночас поєднати планування цінової, маркетингової, асортиментної політики та навчання персоналу, у тому числі на основі психологічних характеристик потенційних споживачів, які формуються за рахунок особистісного ставлення до балансу робочого часу та дозвілля.

В Україні процес стратифікації споживачів туристичних послуг ускладнюється існуванням значного за обсягами тіньового ринку, який відволікає з офіційного обігу (і відповідно, обліку банківськими установами) доходи домогосподарств. Починаючи з 2000 р., коли розпочалися системні статистичні дослідження туристичної діяльності, і аж до 2019 р. (2020 р. у розрахунок динамічних рядів не береться з причини явної виключності), не було жодного достатньо тривалого періоду із більш-менш сталими прогнозованими тенденціями. Офіційні дані про туристичні потоки України можна вважати досить суперечливими через процедуру збору інформації [17; 18]. На відміну від практики міжнародних

організацій, які при оцінці функціонування національної економіки або окремої галузі приділяють більше уваги аналізу доходів/збитків та обсягам грошових переказів, показники, що описують сферу туризму в Україні, переважно складаються з кількості поїздок. Більше того, починаючи з 2020 р. підсумкова таблиця туристичної діяльності, наведена Державною службою статистики (її достовірність є дещо сумнівною через особливості ведення форми 1-Туризм), не містить даних щодо перетину державного кордону громадянами України та іноземцями (а це саме та цифра, яка відповідає показнику ІТА у звітах UNWTO за способом TE, якого офіційно дотримується Україна). Першоджерелом є звітність Державної прикордонної служби (на основі реєстраційних форм), і на даний час її можна побачити лише в інших таблицях або на нещодавно створеному порталі «Туристичний барометр України» [19]. Проект є грантовим, і невідомо, чи буде він надалі фінансуватися з державного бюджету.

ЛІТЕРАТУРА ДО РОЗДІЛУ 1

1. Офіційний сайт Всесвітньої туристичної організації (UNWTO). URL: <https://www.unwto.org>
2. Офіційний сайт порталу відкритих даних Світового банку (World Bank Open Data). URL: <https://data.worldbank.org>
3. Офіційний сайт Всесвітньої ради з подорожей та туризму (WTTC). URL: <https://wtcc.org>
4. Сущенко Е. А., Ермаченко В. Е., Зима А. Г., Дехтярь Н. А. Влияние регуляторов рынка труда на изменение структуры потребления туристических услуг. *Туризм и гостеприимство*. 2020. № 2. С. 14–27. URL: <https://ojs.polessu.by/TG/article/view/1429/1182>
5. Alvarez-Sousa A. The welfare state and tourism for all. Reasons why people do not travel. *Cuadernos de Turismo*. 2018. Vol. 41. P. 639–642.
DOI: 10.6018/turismo.41.326941
6. Meyer B., Niezgodna A. The impact of the perception of leisure on recreational and tourism spaces in an urban area. *Turyzm*. 2018. Vol. 28. No. 1. P. 47–52.
DOI: 10.2478/tour-2018-0006
7. Dzhandzhugazova E. A. et al. The economy of free time as a driver for the development of successful projects in tourism and hospitality / Dzhandzhugazova E. A., Blinova E. A., Stepanova S. A., Romanova M. M., Sukhanovskiy Yu.A. *International Journal of Psychosocial Rehabilitation*. 2020. Vol. 24. Is. 6. P. 5599–5604.
DOI: 10.37200/IJPR/V24I6/PR260559
8. Zsarnoczky M. The digital future of the tourism & hospitality industry. *Boston Hospitality Review*. 2018. Vol. 6. P. 1–9. URL: <https://www.bu.edu/bhr/files/2018/06/The-Digital-Future-of-the-Tourism-and-Hospitality-Industry.pdf>
9. Kvach Ya., Koval V., Hrymaliuk A. Tourism and hospitality industry in the context of global economic development. *Економіка. Екологія. Соціум*. 2018. Т. 2. № 4. С. 11–21.
DOI: <https://doi.org/10.31520/2616-7107/2018.2.4-2>

10. Liu H. The Analysis of the Influence Factors of China's Outbound Tourism Market. *MATEC Web of Conferences*. – *EDP Sciences*, 2018. Vol. 228. Article 05004.
DOI: <https://doi.org/10.1051/mateconf/201822805004>
11. Дехтяр Н. А. Наявність вільного часу як чинник формування попиту на туристичні послуги. *Економічний простір*. 2020. № 160. С. 96–102.
DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/160-18>
12. Годін С. Пурпурова корова! Як створити незабутній продукт / пер. з англ. З. Корабліна. Київ : Наш формат, 2018. 168 с.
13. How's Life? Measuring Well-being : the OECD statistical report.
DOI: <https://doi.org/10.1787/23089679>
14. Human Development Report 2019. URL: <http://hdr.undp.org/en/2019-report>
15. Petrova M., Dekhyar N., Klok O., Loseva O. Regional tourism infrastructure development in the state strategies. *Problems and Perspectives in Management*. 2018. Vol. 16. Is. 4. P. 259–274.
DOI: [http://dx.doi.org/10.21511/ppm.16\(4\).2018.22](http://dx.doi.org/10.21511/ppm.16(4).2018.22)
16. Yermachenko V., Dekhyar N., Pudrovska M. Overcoming the problems of forced labour migration in the context of a new paradigm of international economic relations. *Proceedings of the International Congress on Business and Marketing* : Maltepe University, Istanbul, 29.11–01.12.2018. 469 p. P. 247–259.
17. Yermachenko V., Dekhtyar N. Methodical aspects of the analysis of the world and national tourist industry. *Економіка розвитку*. 2012. № 4. С. 51–58.
18. Дехтяр Н. А. Інновації в туристичній галузі як засіб підвищення рівня економічної безпеки держави. *Географія та туризм*. 2013. № 24. С. 32–39.
19. Туристичний барометр України. URL: http://www.ntoukraine.org/nsts_analytics_ua.html

РОЗДІЛ 2.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ ГАЛУЗІ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ НА СВІТОВОМУ РИНКУ

2.1. ТЕОРЕТИЧНЕ ПІДҐРУНТЯ СИСТЕМИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Сучасний глобальний ринок знаходиться сьогодні у процесі структурних перетворень, зумовлених досягненням ним меж розширення. Відповідно, деякі галузі й окремі економічні процеси знаходяться на граничній межі зростання – затребувані ними ресурси та/або ринки збуту виявилися остаточно обмеженими, і боротьба за володіння ними є справжньою причиною масштабних геополітичних конфліктів останніх років.

Незалежно від форми правління, політичного режиму та стану розвитку господарської системи національні економіки всіх країн побудовані на концепції доданої вартості, відповідно, розвиток можливий лише за умови підтримання розширеного виробництва. У найпростішому тлумаченні це означає, що обсяг товарів і послуг, вироблений певною господарською одиницею (підприємством, регіоном або країною в масштабі світового ринку) повинен поступово зростати, щоб збільшувати дохід власника та найманих працівників, отже, постійно потрібно шукати нові

ринки збуту. Із насиченням внутрішнього ринку починається залучення зовнішніх покупців – до тих меж, поки всі наявні споживачі не відмовляються від пропонованої продукції (старого зразка та з урахуванням найостанніших модифікацій) з різних причин. Жодні маркетингові заходи не є ефективними, і товар, а потім і підприємство, зникають з ринку, натомість приходять нові гравці. Такою є класична схема життєвого циклу, і не існувало жодних суперечностей до тих пір, поки сучасна цивілізація не підійшла до крайнього стану насиченості сукупності економічних систем. Бурхливий розвиток теорій міжнародної торгівлі у ХІХ–ХХ ст. був відповіддю на зростання обсягів зовнішньої торгівлі між країнами завдяки вдосконаленню транспортних засобів і будівництву нових шляхів сполучення, і нарешті, становлення галузі авіаційних перевезень. Незважаючи на відмінності в підходах до трактування причин активізації торговельних відносин і винайдення кращих способів забезпечення зовнішньоекономічних операцій, усі вони ґрунтувалися на негласному припущенні, що зовнішні ринки не мають меж зростання. Жодна теорія не ставила питання – а що робити тоді, коли ресурси міжнародного ринку закінчаться? або чи є вичерпним для вітчизняної продукції ринок нової країни? Зрозуміло, що поки обсяги операцій не досягли критичних масштабів, над цими питаннями було рано замислюватися, але цілковите нехтування ймовірністю настання такого стану призвело до ситуацій, коли держави почали втручатися в перебіг економічних процесів, щоб гарантувати місце на світовому ринку для підтримуваних ними компаній. Глобальний світ на найвищому рівні відійшов від постулатів вільного ринку, втім, зберігаючи справедливу конкуренцію в менших за територією угрупованнях. Можна навіть стверджувати, що чим менша за значущістю економічна територія, тим менше вона регулюється і тим краще діють там закони вільного ринку.

Тому досить успішними є механізми, у тому числі й законодавчі, регулювання економічних відносин суб'єктів малого підприємництва й упровадження засад сталого розвитку та етичного бізнесу. Втім, як тільки цей локальний ринок досягає певної межі розширення і місце малих та середніх підприємств займають ве-

ликі гравці, ситуація починає швидко змінюватися. До звичних чинників – параметрів діяльності економічних агентів (таких як обсягів випуску та продажу продукції, ціни, ємності споживчого попиту), що характеризують ділове середовище і можуть бути використані для побудови типових математичних моделей і прогнозів, несподівано додаються інші чинники із непередбачуваною поведінкою – тобто такою, що передбачає прийняття рішень на основі ручного керування агентами впливу, а не логіки функціонування тієї чи іншої моделі, яка була б найбільш вірогідною при даній комбінації параметрів та їх аргументів. Причому це спостерігається не тільки на рівні протидії національне підприємство – глобальний ринок, а й у межах країн і регіонів. Згаданий зовнішній вплив звикли сприймати як занадто непередбачуваний фактор, який немає сенсу включати до математичних моделей – адже його поведінку дійсно складно уніфікувати, кожного разу вона індивідуальна для нової галузі чи ринку. Це надає широке поле для появи новітніх теорій конкуренції, міжнародної торгівлі, поведінки споживачів та ін., які чудово описують поточну економічну ситуацію в масштабах світового ринку або якоїсь окремої галузі, але раптово перестають працювати за умови незмінності ключових параметрів, що само по собі стає парадоксом.

Пропонується розглядати сучасну глобальну економічну систему як поле діяльності замкнених цілісних підсистем у ролі самостійних агентів (ними можуть виступати країни, галузі, об'єднання підприємств, окремі інституції тощо), які здатні взаємодіяти між собою на засадах вільного ринку, і мереж зовнішніх (по відношенню до підсистем) чинників впливу, які знаходяться поза контролем даних підсистем, можуть бути не зв'язані з ними напряму, але здатні встановлювати обмеження на діяльність інших агентів. На відміну від просто несподіваних змінних (в узагальненому вигляді – форс-мажорних обставин), які раптово виникають, існують певний час і потім так само раптово зникають, надаючи однакові конкурентні переваги чи обмеження для всіх гравців ринку, що потрапили під їх вплив, згадані вище мережі є латентними структурами із самостійною поведінкою, які здатні

персоніфікувати вплив на іншого суб'єкта залежно від власних інтересів. Їх присутність може так само описуватися певним ступенем вірогідності або взагалі не включатися до моделі, але, на відміну від традиційних форс-мажорних випадків, вони є суб'єктами, що цілеспрямовано дотримуються встановленої лінії поведінки та мають визначену мету – майже так само, як інститути глобального ринку. Проте останні, відповідно до положень теорії інституціоналізму, є утвореннями, для яких просто складно встановити національну належність, але можна називати національні інтереси й обґрунтовувати раціональність поведінки. Діяльність латентних мереж, навпаки, часто ірраціональна з точки зору традиційних моделей поведінки виробників чи споживачів.

Наприклад, ми розуміємо та можемо раціонально пояснити типові варіанти вподобань споживачів щодо якогось товару чи послуги – але ці варіанти досліджувалися в той час, коли на ринку домінувала вільна конкуренція. Коли він перетворився на олігополію чи монополію, справжні потреби споживачів лишилися тими самими, але вони показують іншу поведінку, купують іншу продукцію під впливом нових умов конкурентної боротьби між старими та новими виробниками. Тобто отримуємо начебто нову модель споживача із принципово зміненими вподобаннями, хоча насправді вони не змінилися, а пристосувалися до наявної пропозиції виробників – тих, які тепер керують ринком.

Таким чином, забезпечення достовірності сучасних теорій, що описують наявні економічні явища та процеси, вимагатиме чіткого окреслення граничних меж значень основних аргументів і, можливо, ступеневого підходу до опису головних характеристик.

Чи справді прагнення до отримання надприбутку є головним важелем у теперішній системі міжнародних економічних відносин? І так, і ні.

Вплив чинників зовнішнього макросередовища на стійкість фінансової системи держави є постійним об'єктом теоретичних і практичних досліджень, невідповідність та/або незбалансованість фінансових потоків між країнами та регіонами світу, окремими інституціональними утвореннями вважається однією з головних

причин кризових явищ у національних економіках, що посилюються залежно від ступеня включеності держави у глобальний ринок. Входження національної фінансової системи до світової мережі має як позитивні, так і негативні наслідки, які оцінюються насамперед на емпіричному рівні, хоча потрібна надійна методика розрахунку показників, що характеризуватимуть як зміни складових системи на внутрішньому ринку, так і її функціонування в цілому залежно від змін зовнішнього середовища (наприклад, переорієнтації вибору геополітичної стратегії, виявлення принципово нових вхідних параметрів моделі внаслідок структурних перетворень у масштабах регіону та ін.). Наявність локальних криз у євросоні, що спостерігається сьогодні, є підтвердженням протидії процесу глобалізації, прагнення до збереження певної автономії в межах країни.

Навіть якщо відійти від проблем переведення через кордон коштів, що обертаються в тіньовій економіці, залишаються невирішеними питання обліку та регулювання фінансових потоків, що не підлягають обов'язковому контролю з боку уповноважених органів, особливо у сфері перерозподілу доходів домогосподарств та інвестування малого бізнесу. Виявлення стану рівноваги між відкритістю фінансового ринку та обмеженням операцій, у тому числі і в динаміці, не є складним завданням: сучасний розвиток обчислювальної техніки дозволяє будувати багатовимірні економічні моделі та вносити до них корективи в режимі реального часу. Але на практиці дуже важко дотримуватися визначених показників, не порушуючи парадигм ринкової економічної політики.

Держави, вдаючись до протекціонізму реального, виробничого сектора, можуть пояснити непопулярні заходи необхідністю збереження суспільного добробуту; а пряме втручання у фінансовий сектор, у тому числі у вторинний, третинний ринки, потребує жорсткої централізованої системи прийняття рішень і контролю за їх виконанням, що суперечить пропагованим засадам демократичного суспільства. У майбутньому ще гостріше постане проблема використання обмежених ресурсів, природних у тому числі, і ймовірна зміна економічної парадигми щодо повернення до закритих макрорегіональних, а то й національних, господарств.

Зараз ще важко уявити, як поводитиметься «фіктивна економіка», чи таке явище взагалі залишиться (з огляду на це, спірним є відношення нерозвиненості фондового ринку до конкурентних недоліків України); однак уже зараз необхідно вирішувати завдання оцінки структури національної економіки в контексті співвідношення між виробничими та невиробничими галузями. Якщо надалі економічна безпека держави залежатиме від потенціалу «замкненого циклу», питання балансування зовнішньої торгівлі стає надзвичайно актуальним.

Існує два напрями зменшення негативного впливу глобальних тенденцій: або впровадження наддержавного контролю за переливанням капіталу (що потребуватиме надійних механізмів забезпечення інтересів усіх учасників), або активізація зворотного процесу децентралізації фінансових систем – у більш загальному формулюванні, регіоналізації за інституціональною ознакою.

Зростання багатополярності у світі є фундаментальною ознакою міжнародної політичної системи. Міжнародні агентства та транснаціональні організації матимуть набагато більше влади та регуляторних повноважень, ніж уряди держав. Навіть за умов збереження класичного інституту громадянства, особливо в розвинених країнах, повноваження національних урядів зменшаться [1].

Якщо всі центри фінансової влади, провідні фінансові установи та новітні технології концентруються у країнах із розвинутою економікою, тим більше постає питання про причини економічних криз і виникнення фінансових проблем саме в цих економіках. Чи дійсно наявна концепція неоліберального капіталізму і є провідною проблемою, і як це впливає на глобальні туристичні потоки? [2].

Туризм безпосередньо включений у три з чотирьох (добувна промисловість, сільське господарство, переробна промисловість і транспорт, якщо виключати добувну промисловість) основні галузі матеріального виробництва: це забезпечення пасажирських перевезень (внутрішній і міжнародний транспорт), переробна промисловість і сільське господарство (діяльність закладів харчування, у тому числі готельно-ресторанних комплексів). Турис-

тична індустрія за системою міжгалузевих зв'язків вважається деякими авторами першою (або однією з основних) галуззю матеріального виробництва. Країни з розвинутою інфраструктурою дозвілля можуть завдяки доходам від туризму придбавати необхідні товари видобувної промисловості, і тому туризм можна розглядати як першу з чотирьох основних галузей матеріального виробництва (тобто, встановлюється такий порядок: туризм, сільське господарство, транспорт і переробна промисловість) [2].

Зростання та розвиток туризму на світовому рівні, з одного боку, немислимі без нових технологій, а з іншого – споживча (або економічна) складова туризму стимулює економічне зростання (розвиток економічних процесів) [2].

Усі потужні союзи та субструктури світового блоку (це стосується передусім НАТО та ЄС) на планетарному рівні шукають вирішення економічних проблем у сенсі створення нових ринків збуту. Вони прагнуть подолати проблему збуту як одну з центральних проблем розвинених країн. Розвиненим економікам не важко виробляти щось, виклик полягає в тому, де і як це продати. Великі корпорації запровадили абсолютно нову концепцію регулювання соціально-економічних відносин, так звану «корпоратократію». Сутність корпоратократії полягає в тому, що великі корпорації – їх лідери, а точніше, «фінансові політики», диктують завдання представникам урядових структур, як проектувати законодавчу та правову базу, яку політику вести, де ініціювати війни тощо, і все це з метою збільшення власного фінансового капіталу. Однак навіть у корпоратократії є проблеми, оскільки, будучи двигуном неоліберального капіталізму, вона призводить до краху основних економічних постулатів, до створення все більшого і більшого розриву між техніко-економічною та соціально-економічною сферою, між бідними та багатими, до краху функціонування механізмів ринку праці та механізмів ринку товарів і послуг, до неповаги до основних прав людини. Це знищує конституційно-правовий порядок, і в цьому шлях до несправності систем контролю створення та розподілу новоствореної вартості. Особливо проблемною є недосконала система первинного та вторинного розподілу [2].

Туристична галузь, як і інші галузі національного господарства, залежить від коливання кон'юнктури ринку на рівні економіки країни та глобального ринку. Система міжнародних економічних відносин і сучасні теорії, які пояснюють її базові постулати, будуються на концепціях як класичної економічної думки, так і новітніх теорій розвитку соціально-економічних систем. Не останнє місце в їх переліку посідають теорії циклічного зростання, актуальність яких останнім часом загострилася з причини необхідності побудови надійних прогнозних моделей. Довести існування циклів на макрорівні означає знайти ознаку хоч якоїсь стабільності – чого не вистачає зараз усім країнам – і розвиненим, і тим, що розвиваються.

Як зазначає В. Б. Базилюк [3], більшість сучасних дослідників використовує так зване «поверхнєве прогнозування» економічних процесів на світовому ринку. Вивчення особливостей функціонування інституційних чинників розвитку національних економік у взаємодії відбувається на основі міжнародних рейтингів та оцінок, а елементам, зв'язкам, відносинам і процесам, що відбуваються всередині країни, не надають належної уваги. До традиційних структурних чинників економічного зростання варто додати такі: рівень соціальної та політичної стабільності, стан зовнішнього середовища та розвиток ринкових інститутів. На довгострокову перспективу можна зробити досить точні прогнози, якщо поєднати впливи інституційного середовища з динамікою економічного циклу. Циклічні коливання можуть бути регулярними та нерегулярними. Нерегулярні коливання виникають випадково, мають складну структуру, часто складно встановити причину. Регулярні ж коливання підрозділяють на сезонні та циклічні [4]. Р. В. Гринченко [4] стверджує, що виникнення економічних циклів є невід'ємною складовою діяльності країн із ринковою економікою, оскільки вона передбачає свободу в співвідношенні рівноважного рівня попиту та пропозиції. Втім, навіть країни із керованою економікою потерпають від криз, інше питання, що часто вони не надають відкритої інформації стосовно показників, які вимірюють фази циклічного розвитку. Такі країни, досягнувши

найприбутковішої фази, намагаються штучно її продовжити, розподіляючи ресурси на користь галузей, які зараз знаходяться на підйомі, і з цієї причини інші потенційно прибуткові в майбутньому сфери діяльності починають відчувати нестачу фінансування, робочої сили, приватних і державних інвестицій, підтримки інфраструктури та ін. У найгіршому випадку такий затяжний підйом провокує ще триваліше та тяжче падіння, а за умови відсутності замісних галузей – «локомотивів» виробництва – національне господарство приходить до колапсу.

Існують основні три групи циклів: короткострокові, середньострокові та довгострокові. Кожна з цих груп циклів має свої причини та наслідки для економіки країни, тому для кожної групи має розроблятися власний підхід до регулювання. В узагальненому вигляді виділяють такі групи причин (теоретичних підходів) виникнення циклів [4]:

- ✦ *екзогенні* – знаходяться поза економічної системою (природні явища, політичні події, наукові відкриття, географічне розширення ринків, зміна чисельності населення, виявлення родовищ корисних копалин, зміна взаємовідносин країн та ін.);
- ✦ *ендогенні* – з'являються в самій економічній системі (коливання попиту, пропозиції, інвестицій, споживання, циклічність оновлення основного капіталу, ослаблення ефекту мультиплікації, зміна обсягів грошової маси тощо);
- ✦ *еклектичні* – пов'язані із взаємодією внутрішнього середовища економічної системи та зовнішніх чинників (державна політика вважається основним зовнішнім фактором, що призводить до зміни внутрішнього ділового середовища). Зовнішні чинники дають імпульси, поштовхи економічній системі, яка залежно від тогочасного стану та способу реакції на вхідні впливи перетворює їх у циклічні коливання.

У *табл. 2.1* наведено основні теорії, що пояснюють існування циклічності світової та національної економіки. Вони були згруповані на основі першопричин виникнення циклів, які виділяє той чи інший дослідник.

Таблиця 2.1

Теорії виникнення економічних циклів

Автор(-и)	Причини виникнення	Наслідки / Висновки
1	2	3
Теорії зовнішнього впливу, подразнення – відповіді		
Р. Фріш (<i>R. Frisch</i>)	Виникають імпульси, які порушують економічну рівновагу. Їх водночас існує досить багато, тому економіка постійно знаходиться у стані циклічних коливань. Групи (типи) імпульсів: 1) ті, що впливають на виробництво; 2) вплив держави / інститутів влади; 3) на рівні приватного сектора	Позитивний вплив на розвиток національної економіки, реакція за допомогою мультиплікатора та акселератора зростання
Дж. Кітчін (<i>J. Kitchin</i>)	Галузева кон'юнктура розглядається протягом 3–5 років, короткострокові коливання ділової активності пояснюються коливаннями запасів золота (на сьогодні – доступом до інформації). Запізнення інформації про те, що відбувається на ринку, може призводити до негативних наслідків у діяльності підприємств	На кожному етапі становлення економічної системи є ресурс, наявність якого у однієї сторони забезпечує її конкурентоспроможність порівняно з іншими учасниками ринку, а країни, що мають достатній доступ до нього, є лідерами світового ринку. Циклічність у вигляді криз вказує на періоди перерозподілу даного ресурсу між економічними агентами
Р. Лукас, Р. Барро (<i>R. Lucas, R. Barro</i>)	Запізнення в реагуванні ринкових суб'єктів на зміни в економіці. Люди неадекватно реагують на зміну цін і заробітної плати.	Основна частина працездатного населення надає перевагу стабільності та не спроможна вчасно побачити суттєві зміни (як-от ті, що привносяться інноваційною продукцією).

Продовження табл. 2.1

1	2	3
	<p>Отже, ринку праці пропонується неадекватно мало або багато робочої сили, що призводить до диспропорцій у випуску та зайнятості</p>	<p>Пропозиція на ринку праці, у тому числі сфера освіти, відстає від потреб реального сектора, тому проблему структурного безробіття не можна вирішити короткостроковими разовими заходами</p>
<p>М. Д. Кондратьєв</p>	<p>Технологічні перевороти та структурні зрушення в економіці. Вводить поняття «довгих хвиль» – довгострокових циклів тривалістю 45–60 років, які пов’язані з періодом активної діяльності людини – тобто найбільш суттєві економічні ініціативи реалізуються протягом життя одного покоління</p>	<p>Одна з найвідоміших теорій циклічного розвитку, після ознайомлення із якою почалися систематичні дослідження циклічності економічних процесів. Синтез еволюційного та зворотно-поступального характеру розвитку світового господарства. М. Д. Кондратьєв виділяв 3 фази циклу: підйом – криза – депресія; «промислово-капіталістичні цикли» тривалістю 7–11 років вкладаються в один великий</p>
<p><i>Природничо-психологічні теорії</i></p>		
<p>Т. Мальтус (<i>Th. Malthus</i>)</p>	<p>Демографічна криза – надмірне випереджаюче зростання кількості населення порівняно з необхідними йому ресурсами, насамперед – харчовими продуктами – призводить до включення механізмів природної компенсації:</p>	<p>Теорія не була сприйнята багатьма дослідниками через надмірну песимістичність і антигуманізм, але її положення були відновлені так званими неомальтузіанцями та прихильниками теорії «золотого мільярду», а також різноманітних «теорій змов»,</p>

Продовження табл. 2.1

1	2	3
	<p>регулювання чисельності населення за рахунок воєн, соціальних конфліктів, природних катаклізмів</p>	<p>які, щоправда, у більшості випадків носять псевдонауковий характер. Однак Т. Мальтус уперше обґрунтував зв'язок між добробутом населення та, висловлюючись сучасною мовою, підтриманням сталого розвитку екосистем у планетарному масштабі</p>
<p>В. С. Джевонс (<i>W. S. Jevons</i>)</p>	<p>Зовнішні фактори (зміна рівня сонячної активності, виникнення плям на сонці). 11-річне коливання сонячної активності має ключовий вплив на сільське господарство, врожайність і торгівлю. Залежно від тепла, що отримує Земля від Сонця, роки з високою врожайністю повторюються також кожні 11 років</p>	<p>Теорія не отримала значного поширення в економічних колах, однак подібні дослідження широко проводяться в межах природничих наук</p>
<p>В. Зомбарт (<i>W. Sombart</i>)</p>	<p>Відмінності в ритмах виробництва органічної та неорганічної матерії пояснюються причинно-наслідковим зв'язком: погода, клімат впливає на здоров'я людини – від стану здоров'я залежить настрої, який, своєю чергою, формує кон'юнктуру. Якщо люди знаходяться в піднесеному настрої, діяльність орієнтована на розширення виробництва та посилення суспільних відносин</p>	<p>Окремі положення використовуються в соціологічних дослідженнях; теорія зробила певний внесок у розуміння необхідності збереження робочої сили та підвищення якості інтелектуального капіталу. Більше наслідків мала для менеджменту, ніж для економіки</p>

Продовження табл. 2.1

1	2	3
<p>В. Парето (<i>V. Pareto</i>)</p>	<p>Співвідношення рівня песимізму й оптимізму в діяльності людей. Оптимістичні настрої підприємців на товарних і фондових ринках ведуть до збільшення спекулятивних операцій, зростання цін і курсів цінних паперів. Підприємницькі настрої швидко передаються та проявляються в роздуванні попиту та необґрунтованому збільшенні виробництва. Криза приходить зі збільшенням позикового відсотка</p>	<p>Окремі положення психологічного сприйняття інформації людиною використовуються в теорії сучасного маркетингу. Цікаво, що стрімке зростання виробництва ще в період В. Парето вважалося передумовою кризових явищ</p>
<p>Ж. Сисмонді (<i>J. Sismondi</i>)</p>	<p>Є засновником теорії недоспоживання, основна ідея якої полягає в тому, що значний обсяг доходу, який йде на заощадження, а не на споживання, є причиною циклічних коливань. Порушується рівновага між виробленими товарами та реалізованими на ринку. Частина коштів, залишених на заощадження, не забезпечує достатнього попиту на вироблені товари</p>	<p>Песимістичні чи оптимістичні очікування населення від майбутнього, а також модель витрачання / заощадження зумовлює приток коштів, необхідних виробництву, із третинного сектора. Підприємства починають залежати від споживачів. У сучасному світі такий підхід відповідає постулатам агресивного маркетингу та девізу «споживання понад усе», психологічній установі «жити сьогоднішнім днем», що, досягаючи гіпертрофованого вигляду, своєю чергою, призводить до кризових явищ через надмірне виробництво</p>

Продовження табл. 2.1

1	2	3
С. Кузнець	Надмірні заощадження (подальший розвиток теорії недоспоживання). Розглядалися цикли тривалістю 15–20 років, періодичність зумовлювалася часом нарощування обсягів будівництва, яке залежало від демографічних процесів – зміни чисельності населення, припливу та відтоку мігрантів	Дослідження на прикладі економіки США виділяли підтримуючі та підтримувані галузі, у даному випадку – будівництво, постійне розширення якого було запорукою розвитку неосвоєних або виключно сільськогосподарських територій. Населення, яке проживає в зоні ділової активності та спостерігає за динамічними змінами оточуючого середовища, саме стає більш економічно активним
М. Калецький, У. Нордхаус (<i>M. Kalecki, W. Nordhaus</i>)	Теорія маніпуляцій. Дії державних чиновників, які маніпулюють грошово-кредитними та податково-бюджетними інструментами у своїх політичних інтересах, тимчасово створюють у населення відчуття позитивних змін, однак у результаті призводять до негативних наслідків	Найчастіше вражає демократичні країни, де інститути влади залежать від суспільної думки, а вище керівництво може бути легко усунене в разі висловлення недовіри населенням/підлеглими. Право народу на узгодження важливих рішень забезпечує від маніпуляцій та шахрайства, з іншого боку – перешкоджає кардинальним змінам та жорсткій економічній політиці тоді, коли вони дійсно необхідні
Теорії нерівності		
К. Маркс	У основі циклічності – протиріччя між суспільним характером виробництва та приватною формою привласнення створеного продукту.	К. Маркс одним з перших виділив 4 фази циклу, досліджуючи в основному цикли тривалістю 7–12 років,

Продовження табл. 2.1

1	2	3
	<p>Виробництво прагне до розширення, а платоспроможний попит не встигає за ним зростати; виникає необхідність періодичного оновлення основного капіталу в міру його зносу</p>	<p>які сьогодні прийнято відносити до середньострокових циклів. Також даний підхід підкреслює залежність виробників від сильного споживчого ринку (доходів домогосподарств)</p>
<p>М. І. Туган-Барановський</p>	<p>Інвестиційна теорія циклів (фази промислового циклу визначаються законами інвестування). Непропорційність розміщення капіталу посилюється у зв'язку з обмеженістю банківських ресурсів</p>	<p>Для розуміння причини періодичних криз необхідно розуміти, які структурні протиріччя економічної системи зумовлюють невідповідність попиту та пропозиції, проблему може бути вирішено за рахунок покращення інформаційних зв'язків між виробниками та інвесторами</p>
<p>Дж. Кейнс (<i>J. Keynes</i>)</p>	<p>Надлишок заощаджень і брак інвестицій. Спростовує класичний постулат про те, що виробництво створює попит. Збільшення інвестиційних витрат впливає на зміну сукупного попиту, що веде до виникнення економічних коливань. Психологічний закон поведінки говорить про те, що люди схильні збільшувати витрати, але не в такому ж обсязі, як зростають їхні доходи</p>	<p>Значного поширення свого часу набула політика державного інвестування та підтримки соціальних програм. Ринку сам не може справедливо розподілити ресурси, тому врешті-решт частина населення та підприємств банкрутує. Вони є тягарем для державного бюджету до тих пір, поки не починають витрачати надані їм кошти на придбання продукції національних виробників, таким чином стимулюючи зростання ВВП</p>

1	2	3
<p>Дж. Хікс (<i>J. Hicks</i>)</p>	<p>Розбіжність ринкового попиту й обсягу пропозиції. Будучи послідовником поглядів Дж. Кейнса, розробив математичну інтерпретацію його концепції. Попит на кінцеву продукцію забезпечує достойний рівень заробітної плати, який у нерівних умовах співвідношення сил підприємця – робітник є заниженим, а отже, не може служити надійним джерелом споживчого попиту. Було введено поняття нейтральності технічних нововведень (таких, що не змінюють існуючі пропорції розподілу продукту між чинниками виробництва). Рівномірне впровадження інновацій було б у змозі гарантувати зменшення циклічних коливань. Втім, економічна модель, заснована на розширеному виробництві, буде в різні періоди відчувати нестачу факторів виробництва (у період підйому) та попиту на готову продукцію (у період занепаду)</p>	<p>Ранні роботи Дж. Хікса, присвячені формуванню заробітної плати на тлі протидії профспілок і монополій (роль останніх, правда, явно не підкреслювалася), стали основою теорії «промислового конфлікту». Тобто, навіть у чистій ринковій економіці утворюються неформальні владні інститути, діяльність яких переслідує односторонній інтерес і тому може бути джерелом кризового стану галузі. Дж. Хіксом було запропоновано чотирифазну схему циклу: підйом, граничний бум (обмежена траєкторія виробництва), спад, депресія, через яку система знову входить до фази рівноваги, з якої починається підйом</p>

1	2	3
Теорії позикового капіталу (відсоткової ставки)		
<p>К. Жугляр (<i>C. Juglar</i>)</p>	<p>Розширення та звуження банківського кредиту. Досліджував середньострокові цикли (малі цикли ділової активності). Закономірність циклу обумовлюється сферою грошового обігу, а саме, банківського кредиту. Фаза кризи – це оздоровлення економіки</p>	<p>Постійний розвиток забезпечується оновленням основного капіталу</p>
<p>Р. Хоутрі (<i>R. Hawtrey</i>)</p>	<p>Зміна облікової ставки відсотка. Зростання чи зменшення обсягу грошових потоків приводить до зміни облікової ставки, експансія або обмеження банківського кредиту приводять до виникнення циклів. Надмірне зростання облікової ставки провокує подорожчання кредитних ресурсів і стримування розвитку економіки, і навпаки</p>	<p>Простежується зв'язок із теорією монетаризму – тривалістю/ступенем впливу кожної фази циклу можна маніпулювати за допомогою банківсько-кредитної системи</p>

Джерело: складено на основі [4].

Незважаючи на успішність теорії циклічного розвитку економіки та вивчення поведінки різноманітних за тривалістю циклів як на рівні глобального ринку, так і окремих країн, досі не представлено надійної методики прогнозування. О. В. Пустовойт [5], досліджуючи циклічність розвитку економіки незалежної України, говорить, що найнеобхіднішим є підтвердити чи спростувати гіпотезу, відповідно до якої періодичність криз та етапів підне-

сення є наслідком дії випадкових негативних і позитивних економічних шоків. Сумарно на 12 років приходиться період зростання національної економіки, а на 17 – кризового стану (додамо до них 2016–2019 рр., оскільки вчений опублікував свою роботу у 2016 р.). В економіці України важко одностайно виділити й охарактеризувати довгостроковий тренд розвитку. Коливання ділової активності та темпів зростання ВВП зазвичай пояснюються сплесками кон'юнктури на світових сировинних ринках: металопродукції, зерна, мінеральних продуктів (руди), продукції хімічної галузі, що традиційно є ключовими бюджетонаповнюючими галузями. Докризові (до 2014–2015 рр.) показники ВВП деякі дослідники використовували в моделях регресії як залежну змінну від світових цін на продукцію металургійної та переробної галузей. Разом із тим, подібні моделі окремо показували високий рівень статистичної значущості, але не відповідали тенденціям внутрішнього ринку. Дослідження на прикладі інших країн світу також не підтвердили однозначну залежність між розширенням експорту та зростанням національних економік у довгостроковому періоді, хоча деякі країни дійсно мали успіх від нарощування експортних операцій. Більше того, О. В. Пустовойт [5] зазначає, що економічні цикли поки що не притаманні розвитку вітчизняного господарства. Наявність фази «перегріву» у 2005–2006 рр. і рецесії 2008 р. ще не може свідчити на користь існування внутрішньої циклічності. Тобто, в Україні дійсно спостерігаються коливання кон'юнктури ринку, але вони ще не переросли у справжній замкнений цикл. Дослідник ставить під сумнів і постулат, що «зростання величини сукупного попиту на внутрішньому ринку відбувається за рахунок доходів від експортної діяльності». К. А. Стрижиченко [6] пропонує аналізувати циклічність розвитку економіки України в контексті політико-правового середовища, тобто до законів вільного ринку необхідно додавати ефект діяльності інститутів влади. Виділення циклічної складової тренду здійснюється на основі спектрального (гармонічного) аналізу, який дозволяє розкласти складову в ряд Фур'є [6]:

$$C(t) = \sum_{k=1}^{\infty} \left(a_k \cos \left[2\pi \frac{1}{T_k} (t-1) \right] + b_k \sin \left[2\pi \frac{1}{T_k} (t-1) \right] \right), \quad (2.1)$$

де a_k, b_k – коефіцієнти Фур'є; T_k – період.

Для виділення та подальшого обґрунтування достовірності існування короткого (тривалістю в 5 років) та довгострокового (25 років) циклів пропонується використовувати вейвлет-аналіз, у основі якого лежить розкладання динамічного ряду на коротко- та низькочастотні складові. К. А. Стрижиченком [6] виявлено, що найбільшу вагу в економіці України займає п'ятирічний (коротко-тривалий) цикл, причому характеристики та межі таких циклів визначаються не стільки внутрішньою економічною, скільки зовнішньою дипломатичною політикою держави. О. В. Кузьменко та О. В. Колотіліна [7] пропонують провести попереднє адаптування числових рядів, виключивши аномальні значення. Апробуючи розроблену методику на прикладі України, Італії та Франції, дослідники показують, що майже будь-який показник може містити аномальне значення, що занадто вибивається з ряду, і це ще не є причиною виключати наявність циклічності. Також було виявлено, що більшість часових рядів (а обиралися достатньо різні складові соціально-економічного стану) є нестационарними (статистично незначущими), отже, потрібно записувати різні варіанти рівняння тренду та, ймовірно, об'єднувати показники у групи за обраною математичною моделлю. Таким чином, циклічність теоретично можна виявити, але для кожного показника (групи показників) фази циклів не збігатимуться, так само як і амплітуда коливань. Можна виділити тренд, а не циклічність, і навпаки. Для деяких показників вдалося побудувати тренд-циклічні економічні моделі, надійні для прогнозування. Але зазначимо, що для дослідження був взятий період до 2017 р. включно, а 2020 р. беззаперечно спричинить аномалію в динамічному ряді. Тому для подальших прогнозів можна використовувати методику розрахунків, але не їх результати. Штучне зупинення ділової активності на 4–5 перших місяців 2020 р. можна охарактеризувати мінібіфур-

каційною точкою, яка відкинула країни на фазі підйому до фази депресії. Ймовірно, потрібно прогнозувати спочатку періоди стабільності-нестабільності залежно від геополітичного становища, які теж піддаються глобальним циклам різної тривалості.

На нашу думку, причиною цього є те, що все складніше стає прогнозувати самі цикли. Вони є першопричиною кризових явищ у межах окремих країн і регіонів, але цикли не існують самі по собі, вони є зручним інструментом опису поточного стану системи національного господарства, тобто надають характеристику певному періоду – спаду, вирівнюванню, піднесенню та ін. Але які чинники впливають на формування самих циклів? Наскільки причинно-наслідкові зв'язки є замкненими самі на собі? Наприклад, високий рівень безробіття веде до зниження купівельної спроможності населення, падає споживчий попит майже на всі товари та послуги на внутрішньому ринку, через це виробники недоотримують прибуток, компанії банкрутують, що призводить до втрати робочих місць колишніми працівниками, – і коло замикається. У теорії імітаційного моделювання такі цикли називаються «петлями зворотного зв'язку». Лише розірвавши петлю, можна зупинити стагнацію системи. Для цього потрібно виділити чинник, спроможний повернути назад хвилю негативних наслідків, що зазвичай носить лавиноподібний характер. У прикладі, наведеному вище, надходження додаткових коштів для купівлі залишків продукції дозволить утриматися підприємствам і не звільняти робітників, а в перспективі – забезпечити населення новими робочими місцями. А от куди повинні надійти кошти і з яких резервів – це вже питання державного регулювання. Залежно від традицій господарювання чи поточної політичної ситуації дотуватимуть або підприємства, або підніматимуть соціальні виплати, у тому числі допомогу по безробіттю. Якщо в цілому в даний період часу світовий ринок знаходиться на підйомі та країна посідає не останнє місце серед конкурентів, джерелами додаткових коштів може стати активізація зовнішньої торгівлі, укладання нових угод, розширення обсягів експорту (не обов'язково галузі, у якій спостерігається криза на внутрішньому ринку) – працюють усі методи, які

дозволяють наповнювати державний бюджет, і першочерговим завданням стає грамотність перерозподілу наявних «загально-суспільних» коштів. Якщо ж спад або «дно» циклів глобального та внутрішнього економічного розвитку збігаються, часто єдиним виходом є або жорстке регулювання цін і державні закупівлі, або друкування додаткової грошової маси, – і тоді влада починає боротися із дефіцитом та інфляцією. Втім, рідко буває, що стагнувати починають усі галузі одночасно. Зазвичай, кожна з них має власний цикл розвитку, але сумарний вплив знаходиться десь на середині між піками спаду та підйому. Країни із традиційно ліберальною економічною політикою не вважають за доцільне занадто втручатися в діяльність галузей та явно надавати перевагу окремим виробникам. Стверджувати про хибність чи правильність такого підходу без історично-суспільного контексту недоречно, адже можна навести безліч прикладів, коли, після достатнього періоду часу, вірність «бездіяльних дій» виявлялася найбільш відповідною, хоча призводила до значних суспільних конфліктів. У іншому випадку штучна підтримка застарілого, неефективного виробництва споживала набагато більше ресурсів, ніж треба було витратити на консервацію віджилої технології та переорієнтацію місцевого господарського комплексу.

Як і підприємства, є галузі, що більше піддаються впливу кризових явищ, ніж інші, – це такі, що виробляють продукцію високоеластичного попиту та/або не вважаються пріоритетними для країни, а отже, не можуть розраховувати на підтримку за несприятливих умов. Щодо першої характеристики, то попит на туристичні послуги є високоеластичним, і насправді невелика частка країн дійсно залежить виключно від надходжень від реалізації туристичної продукції, тому в часи глобальної кризи надаватиме підтримку більш важливим, на думку більшості управлінців та населення, галузям.

З іншого боку, класифікувати галузі залежно від реакції на системні цикли необхідно додатково і за ознакою відставання в часі. Виділяють три групи: 1) галузі, негативні тенденції розвитку яких передують загальному спаду (певною мірою вони є джере-

лом, першопричиною початку кризи); 2) галузі, основні етапи розвитку яких повторюють етапи глобального циклу майже одночасно, крок у крок, або із незначним відставанням у часі; 3) галузі, які мають запас фінансової стійкості та відповідають на загальний спад із достатньо тривалим часовим лагом (втім, і виходять з кризи вони пізніше за першу та другу групи). За невеликим виключенням, туризм належить до третьої категорії.

Кожна країна або навіть регіон у її межах можуть запропонувати власну класифікацію виробництв за даною ознакою – це залежить від міцності та структури міжгалузевих зв'язків, продуктової орієнтації більшої частини національного господарства, моделей споживчої поведінки та навіть ментальності населення. Так, суспільства, де в пошані накопичення, важка сумлінна праця та скромність у побуті, менше витрачають на тимчасові потреби, а отже, ємність внутрішнього ринку є невисокою, і нові товари довго затверджуються, – проте, у них є достатній запас фінансової стійкості на випадок довготривалої кризи, у тому числі за рахунок індивідуальних накопичень, які населення не довіряє кредитним установам. І навпаки, суспільства із орієнтацією на поточне споживання, де показова розкіш є мірилом успіху та належності до певних соціальних верств, першими страждають від втрати доходів. Але в періоди підйому їх ринки є найпривабливішими, із високою споживчою ємністю та низькими бар'єрами для входу.

Ю. Б. Ганусик [8], досліджуючи вплив інфляційних процесів на стан економічної системи, зазначає, що інфляція стала невід'ємним елементом сучасного економічного циклу. Заходи антиінфляційного регулювання, що спрямовані на усунення негативних і посилення позитивних ефектів циклічних коливань, є важливою передумовою збереження рівноваги та стійкого економічного зростання. Ціни, що в ринковій економіці є ключовим важелем ринку, залежно від стадії економічного циклу знижуються (у період занепаду) та зростають (відповідно, в період підйому). Додатковим чинником впливу на ціноутворення є державна політика прямого регулювання чи заходи фіскальної політики, спрямовані на встановлення коридору нормативних показників, що за допо-

могою стимулів та обмежень забезпечують виведення галузей на бажану траєкторію розвитку. Тенденцією останніх десятиліть стало прискорення всіх етапів виробництва – від зародження ідеї товару та послуги до їх кінцевої реалізації. Виробники якомога в більших масштабах скорочують ресурси та час на операційні процеси, намагаючись услідкувати за платоспроможним попитом та утримати високий рівень цін. Це призводить до підвищеної чутливості цін у періоди зростання, розширення ринку (адже виробники намагаються максимізувати прибуток за короткий проміжок часу, поки існує сприятлива можливість) і менших масштабів коливання цін у періоди криз (якщо собівартість зменшена до мінімуму, то є можливість утримувати вартість продукції на певному рівні, достатньому для забезпечення продажів та отримання мінімального прибутку, не відлякуючи потенційних споживачів високими цінами).

Підходи до теоретичного обґрунтування циклічності розвитку економіки та її регулювання, на думку Ю. Б. Ганусика [8], визначаються двома концепціями: кейнсіанці основним предметом регулювання вважають сукупний попит, тоді як монетаристи – сукупну пропозицію. Відповідно відрізняються методи регулювання макроекономічної нестабільності (*табл. 2.2*).

Слід визнати, що політика «дешевих грошей» не вбачалася Дж. М. Кейнсом і його послідовниками панацеєю від усіх кризових явищ, навпаки, рекомендувалося використовувати цей інструмент антикризових заходів відповідно до фаз економічного циклу. Монетаристи підтримують підхід до саморегульованих, еластичних цін, тому що збільшення грошової маси приводить до зростання реального ВВП і реального виробництва, але не одразу, а протягом декількох місяців. Якщо ж опиратися лише на вимірювання номінального ВВП, то він залежить від абсолютних цін і не показує справжньої наявності ресурсів на ринку та потенціалу споживчого попиту. Заперечуючи відсоткову ставку як механізм регулювання, монетаристи вважають, що лише пропозиція грошової маси чинить істотний вплив на сукупний попит, що, своєю чергою, зумовлює коливання всієї економічної системи.

Таблиця 2.2

Методи регулювання нестабільної економічної ситуації

Сфера регулювання	Кейнсіанство	Монетаризм
Бюджетна	Високий ступінь перерозподілу національного доходу через державний бюджет, значні суми державних інвестицій і соціальних витрат	Збалансування доходів і видатків бюджету, уникнення бюджетного дефіциту, скорочення фінансування соціальних програм і соціальної інфраструктури
Грошово-кредитна	Ставки відсотка є основним регулятором інвестиційної активності, грошова емісія використовується для покриття бюджетного дефіциту та стимулювання витрат на стадії проміжного та кінцевого споживання	Контроль за обсягом грошової маси в обігу, недопущення неконтрольованої емісії
Зовнішньоекономічна	Фіксовані валютні курси, орієнтація на замкнену економіку та протекціонізм	Гнучкі валютні курси, лібералізація, участь у світових інтеграційних процесах
Бажаний результат	Зниження амплітуди коливань економічного циклу, зменшення його негативних наслідків у короткостроковому періоді	Довгострокова стабільність економічної системи через постійне помірне збільшення грошової пропозиції

Джерело: складено на основі [8].

Який би підхід не був обраний, завданням антициклічного (що синонімічно антикризовому) регулювання є пом'якшення циклічних коливань. Встановлення на законодавчому рівні порогу індексації, тобто індексу споживчих цін, є відповіддю на збільшення цін,

що вже відбулося. Система адаптації в умовах прогнозованої інфляції є результатом договірною процесу, у якому беруть участь уряд і роботодавці (робітники). Підвищення тарифних ставок і заробітної плати повинне створити додаткову пропозицію грошової маси в домогосподарств, минаючи психологічний бар'єр, коли особа в разі зниження доходів надає перевагу збереженню, а не витрачанням.

Періодичність індексації грошових доходів населення залежить від інфляційного порогу, який у розвинених країнах визначає уряд, погодивши з профспілками. Така індексація не усуває інфляції, а лише пом'якшує її негативний вплив, хоча вона й сама може перетворитися на потужний інфляційний чинник, якщо здійснюється за умов бюджетного дефіциту, котрий фінансується за рахунок грошової емісії [8]. У такому випадку негативні наслідки «здешевлення грошей» можуть бути подолані тоді, коли розвиток галузі(-ей), що отримують додаткове фінансування в разі збільшення доходів населення, йде випереджаючими темпами, аніж витрачаються доходи держави на підтримку соціальної інфраструктури.

Досвід розвинутих країн вказує на переважання монетарних методів антиінфляційного регулювання на фазах спаду та підйому та збільшення державних дотацій у фазах стабілізації. МВФ для аналізу подолання негативних наслідків інфляції з метою згладжування негативного ефекту економічної циклічності використовує як основний показник номінальну ставку відсотка та відхилення реальної ставки від номінальної за правилом Тейлора [8].

У простому правилі Дж. Тейлора ставка центрального банку лінійно залежить від відхилення фактичної або очікуваної інфляції та фактичного або очікуваного випуску від своїх цільових значень. У своїй роботі [9], датованій 1993 р., він пропонує таку формулу для розрахунку відсоткової ставки (r):

$$r = p + \alpha y + \alpha(p - \beta) + \beta, \quad (2.2)$$

де $\alpha = 0,5$ і $\beta = 2$ – постійні коефіцієнти;

β – «рівноважна» ставка інфляції, що спостерігалася в економіці США за умови середньорічного зростання реального ВВП у 2,2%;

p – розмір інфляції (y %) протягом останніх 4-х кварталів;
 y – відхилення (y %) реального ВВП від цільового.

Вказана формула модифікувалася безліч разів, найбільш поширеною є такий варіант [10]:

$$i_t = r^* + p^* + a(p_t - p^*) + b(y_t - y^*), \quad (2.3)$$

де i_t – номінальна короткострокова ставка відсотка, що встановлюється центральним банком на період часу t ;

r^* – довгострокове рівноважне значення реальної ставки відсотка;

p^* – довгостроковий «орієнтир інфляції» (тобто прогнозна інфляція, рівня якої бажано дотримуватися);

p_t – інфляція в момент часу t ;

y_t – темп приросту номінального ВВП;

y^* – довгострокове значення потенційного приросту ВВП;

a, b – коефіцієнти зворотної реакції, що відображають ступінь агресивності центрального банку на виклики.

Значення вагового коефіцієнта зазвичай встановлюється вище за одиницю – це правило носить назву «принципу Тейлора». Він означає, що центральний банк агресивніше реагує на зростання цін, аніж ВВП. Зміни ВВП ($y_t - y^*$) показують майбутню інфляцію та дозволяють окреслити різницю між шоком попиту та шоком ціни. У випадку шоку попиту ВВП та інфляція змінюються в одному напрямі: наприклад, надлишковий сукупний попит, який перевищує потенційний ВВП, є причиною від'ємного шоку попиту та приводить до зменшення рівня інфляції. Під час цінового шоку ВВП та інфляція змінюються в протилежних напрямках, і регулюючи інститути повинні обирати між економічним зростанням та інфляцією [10].

Інші варіанти правил грошово-кредитної політики наведено в *табл. 2.3*. Будучи впевненим, що держава дотримується тієї чи іншої методики розрахунку, можна приблизно спрогнозувати ставку відсотка в наступному фіскальному періоді. Це допоможе передбачити поведінку підприємств галузі, якщо вона є більш-менш очікуваною.

Таблиця 2.3

Найбільш відомі методи регулювання відсоткової ставки

Назва	Автор(-и), рік	Формула
Фіксований валютний курс	XVII ст.	$\Delta e_t = 0$
Процентна ставка для управління «раціональною грошовою системою»	К. Віксель, 1898	$i_t = b \cdot p_t$
Правило постійного темпу приросту грошової маси	М. Фрідмен, 1953	$\Delta m_t = \text{const}$
Правило МакКаллама	Б. МакКаллам, 1988	$\Delta m_t = y^* - v_t + p^*$
Правило Гудхарта	Ч. Гудхарт, 1992	$i_t = a + b \cdot p_t$ $a = 0,03, b = 1,5$
Правило Тейлора	Дж. Тейлор, 1993	$i_t = b \cdot p_t + c \cdot y_t$ $b = 1,5, c = 0,125$
Правило Хендерсона – МакКіббіна	Д. Хендерсон, У. МакКіббін, 1993	$i_t = b \cdot p_t + c \cdot y_t$ $b = 2, c = 0,5$
Простий індекс монетарної кон'юнктури	–	$i_t = p_t - d \cdot q_t$ $d = 1/3$
Правило на базі інфляційного прогнозу	Г. Рудебуш, Л. Свенссон, 1999	$i_t = a \cdot i_{t-1} + b \cdot E_t \cdot p_{t+j}$ $a = 0,5, b = j = 5$
Правило Болла	Л. Болл, 1999	$i_t = b \cdot p_t + c \cdot y_t + d_1 \cdot q_t +$ $+ d_2 \cdot q_{t+1}$ $d_1 = -0,43, d_2 = 0,3$
Оцінне правило для економіки Банку Англії (<i>Bank of England</i>)	Н. Батіні, С. Мілард, Р. Харрісон, 2001	$i_t = a \cdot i_{t-1} + b \cdot p_t + c \cdot y_t +$ $+ d \cdot \Delta e_t$

де i_t – зміна номінальної короткострокової ставки відсотка, що обирається центральним банком у момент часу t ; p_t – відхилення інфляції від оптимального значення в момент часу t ; y_t – відхилення номінального ВВП від потенційного в момент часу t ; $E_t \cdot p_{t+j}$ – очікувана інфляція в момент часу $t+j$; q_t – реальний валютний курс у момент часу t ; Δe_t – зміна номінального валютного курсу в момент часу t ; Δm_t – номінальний темп приросту грошової маси в момент часу t ; y^* – десятирічне ковзне середнє приросту реального ВВП; v_t – чотирирічне ковзне середнє приросту швидкості грошової маси; p^* – інфляційний орієнтир (допустимий рівень інфляції).

Джерело: складено за [10].

На фазах спаду, пов'язаних з фінансовими кризами, більшість розвинених країн використовують метод зниження процентних ставок з метою стимулювання кредитування реального сектора та населення – тобто випускання додаткової грошової маси в обіг, що є більш сприятливим аналогом емісії. В Україні та інших країнах із нестабільною економічною ситуацією така політика не завжди є ефективною – по-перше, через традиційну недовіру населення до фінансово-кредитних установ, яку не вдалося подолати навіть у періоди стабільності, по-друге – протикризові заходи спрямовані на регулювання кількісних показників грошової пропозиції, а не вартості грошей, що обумовлюється жорсткою (формальною чи неформальною) прив'язкою до курсу долара США.

Збільшення обсягів виробництва при незмінному абсолютному обсязі грошової маси, що, як правило, спостерігається на фазі піднесення, веде до її відносного зменшення та, відповідно, до падіння темпів інфляції. Тому одним із напрямів дефляційної політики є збільшення виробництва, передусім у галузях, що виробляють товари та надають послуги населенню [8]. Кожна країна обирає власні інструменти структурно-інвестиційної політики, головне, щоб у сукупності вони забезпечили зростання виробництва, зупинили відтік капіталу з країни із одночасним залученням іноземних інвестицій і створили умови для здорової конкуренції. Це дозволить нівелювати одну із основних першопричин інфляції – відсутність належного товарного забезпечення вивільненої грошової маси.

Стратегії збільшення доходів державного бюджету та відповідного зниження видатків на соціальні виплати та державні інфраструктурні проекти (за принципом «голодного необхідно годувати, а багатий сам себе забезпечить») традиційно зводилися до підтримки малого підприємництва із майбутнім зростанням надходжень за рахунок податків. Проте такий підхід не спрацьовує. Сума податків, яка надходить від великих підприємств, звичайно перевищує надходження від малого та середнього бізнесу. У чистому вигляді справедливої – на погляд обивателів, коли найбільше сплачує той, хто найбільше отримує, – пропорційної податкової системи не існує.

В Україні протягом багатьох років сформувався особливий тип податкової поведінки господарюючих суб'єктів, за якого власники підприємств «приспосовують» організаційно-правову форму під той статус платника податків, який забезпечує їх найменшу величину. Якщо це прямо не заборонено законом, на одного власника реєструється декілька підприємств, які насправді зайняті в цілісному виробничо-фінансовому циклі, але начебто співпрацюють між собою як окремі економічні агенти на підставі укладених між ними угод; великі підприємства намагаються скласти фінансову звітність таким чином, щоб балансувати на нижній межі прибутку – аби лише не підпасти під процедуру банкрутства. Статистика діяльності підприємств, яка збиралася за десятиліття незалежності України, не відображає реальної картини прибутковості жодної галузі та не може використовуватися для побудови економетричних моделей – адже вже базові дані є хибними. Найбільш поширеним прийомом спотворення фінансової звітності, що практикується великими підприємствами, є перенесення значної суми нерозподіленого збитку на декілька років у пасиві балансу. Це начебто первісні інвестиції, що ніяк не окупаються. Шляхом маніпуляцій із собівартістю та невиробничими витратами за надвисоких обсягів валової виручки підприємство протягом декількох років лишається нерентабельним, втім, сплачуючи обов'язкові платежі та розширюючи асортимент послуг. Ми спостерігаємо такий парадокс – за рідким виключенням, коли реєстрація мікропідприємства зразу викликає підозри та суперечить відразу декільком критеріям відповідності, у найбільш прибуткових галузях вітчизняної економіки нараховується найбільша кількість малих і середніх підприємств. Складається враження, що власнику просто невигідно розширювати справу, і він зупиняється після досягнення певного рівня доходів. Іноземні інвестори, не ознайомлені з українськими реаліями, залишають такі сфери діяльності поза увагою як ті, що априорі є нерентабельними.

У *табл. 2.4* наведено динаміку загальної кількості підприємств України. Як видно з *табл. 2.4*, частка ФОП у загальній кількості підприємств тримається на рівні 80–81%. Ті роки, коли вона

була найменшою, а кількість банків, навпаки, найбільшою, були найдохіднішими впродовж досліджуваного періоду. Це підтверджує важливість доступних кредитів для підприємств.

Таблиця 2.4

Кількість зареєстрованих підприємств в Україні

Рік	З урахуванням банків		Окремо банки		Інші підприємства (крім банків)		
	усього	темп приросту ланцюговий, %	кількість банків	темп приросту ланцюговий, %	усього	темп приросту ланцюговий, %	частка ФОП, % (інші підприємства)
2010	2184105	–	177	–	2183928	–	82,65
2011	1701797	–22,08	177	0	1701620	–22,08	77,91
2012	1600304	–5,96	177	0	1600127	–5,96	77,18
2013	1722251	7,62	181	2,26	1722070	7,62	77,15
2014	1932325	12,20	164	–9,39	1932161	12,20	82,34
2015	1974439	2,18	121	–26,22	1974318	2,18	82,60
2016	1865631	–5,51	101	–16,53	1865530	–5,51	83,57
2017	1805144	–3,24	85	–15,84	1805059	–3,24	81,26
2018	1839672	1,91	79	–7,06	1839593	1,91	80,65
2019	1941701	5,5	76	–3,79	1941625	5,5	80,40

Джерело: складено за даними [11].

Можна зробити припущення, що населення також активно розміщувало вільні кошти на депозитних рахунках і користувався програмами кредитування фізичних осіб. З 01.04.2014 р. був уведений податок на депозит у розмірі 15%, а на початку 2015 р. його підвищили до 20% та ввели військовий збір у розмірі 1,5%. Загальні втрати вкладників зросли до 21,5%. У 2016 р. податок було

скорочено до 18%, тобто разом із військовим збором він становить на сьогодні 19,5%.

У табл. 2.5 наведено статистику в розрізі підприємств туристичної галузі за кодом КВЕД 79 «Діяльність туристичних агентств, туристичних операторів, надання інших послуг із бронювання та пов'язана з цим діяльність».

Таблиця 2.5

Кількість зареєстрованих підприємств туристичної галузі в Україні

Рік	Усі ОПФ		Підприємства, за винятком ФОП		ФОП		Частка ФОП у загальній кількості підприємств, %
	усього	% темп приросту ланцюговий	кількість	% темп приросту ланцюговий	усього	% темп приросту ланцюговий	
2010	10486	–	4131	–	6355	–	60,60
2011	8560	–18,37	4419	6,97	4141	–34,84	48,38
2012	8226	–3,90	4090	–7,45	4136	–0,12	50,28
2013	9829	19,49	4519	10,49	5310	28,38	54,02
2014	10270	4,49	3725	–17,57	6545	23,26	63,73
2015	9392	–8,55	3687	–1,02	5705	–12,83	60,74
2016	9936	5,79	2848	–22,76	7088	24,24	71,34
2017	10093	1,58	3224	13,20	6869	–3,09	68,06
2018	10520	4,23	3327	3,19	7193	4,72	68,37
2019	11576	10,04	3480	4,60	8096	12,55	69,94

Джерело: складено за даними [11].

У загальній кількості підприємств виділяються два роки, де показники числового ряду є знаковими: у 2011 р. скоротилася загальна кількість підприємств більше, ніж на 18% (тоді ж частка ФОП скоротилася на 12%), а у 2013 р. вона зростає майже на 19,5%. З 2012 р. знову починається зростання частки ФОП, яка досягла у

2019 р. практично 70% (на 10% більше, ніж у 2010 р.). Зведені дані за 2020 р. ще відсутні, але з причини тимчасового припинення багатьох видів економічної діяльності констатується значний занепад малого підприємництва.

Таким чином, розглядати циклічність розвитку економічних систем без урахування соціально-культурного контексту, як і розмежування чинників інституційного середовища на причини та наслідки, вкрай недоречно. Наявність так званого географічно-національного контексту також значно ускладнює прогнозування. Однак на сьогодні в теорії циклів економічного розвитку сформувалася досить стала структура, перевірена часом, і її варто використовувати як основу для модифікації моделей циклічного зростання.

На думку В. Б. Базилюка [3], циклічний розвиток складних виробничих систем носить поступовий характер, оскільки наступний цикл може кардинально відрізнятись від попереднього лише за умов революційних змін зовнішнього середовища. Кожному наступному циклу притаманні кращі умови функціонування порівняно з попередніми внаслідок упровадження підприємствами отриманого досвіду – і негативний досвід часто є ефективнішим для прийняття вдалих управлінських рішень у майбутньому.

Поки існують цикли та циклічність, економічна система може відтворюватися. Але врешті-решт настає момент, коли існуючий спосіб господарювання вже не відповідає потребам переважної частини економічних агентів. Настає зламний період, упродовж якого кардинально змінюються суспільно-ділові відносини та порядок перерозподілу ресурсів, внутрішня та зовнішня політика держави, а інколи змінюються державні кордони та форма правління. Такі історичні віхи розмежовують так звані періоди економічних формацій, щодо датування та характеристик яких у вчених досі немає універсальної класифікації. Науковці погоджуються з тим, щоб відмічати початок і кінець періоду відповідно до масштабних історичних подій, які повністю трансформували тогочасне суспільство. Теорія біфуркації, чи біфуркаційних точок, яка була надзвичайно популярною ще 10–15 років тому, намагалася винай-

ти механізм прогнозування таких зламних моментів, принаймні описати та систематизувати події, що передували зламним періодам. Водночас вони були і точками відліку нових циклів, адже тоді зароджувалися цілковито нові суспільно-економічні відносини та технології виробництва.

2.2. ПРОБЛЕМА ГЛОБАЛЬНОГО ПЕРЕРОЗПОДІЛУ РЕСУРСІВ ТА ВИКЛИКИ ТРАДИЦІЙНИМ МОДЕЛЯМ ГОСПОДАРЮВАННЯ. СТАНОВЛЕННЯ ЦИКЛІЧНОЇ ЕКОНОМІКИ

Економічна глобалізація шкідлива для навколишнього середовища, оскільки спостерігається пряма залежність між її інтенсивністю та негативним впливом на оточення: постійне зростання споживання товарів, збільшення обсягів використання ресурсів і забруднюючих відходів виробництва. Будь-яке стабільне суспільство повинне бути впевнене, що: 1) коефіцієнт використання ресурсів не перевищує темпів відродження; 2) норма споживання ресурсів не перевищує наявності поновлюваних заміників; 3) викиди забруднюючих речовин і накопичення відходів не перевищують швидкості їх нешкідливого поглинання [12].

Останніми десятиліттями терміни «екологічний облік» та «екологічна економіка», пов'язані з дослідженням використання ресурсів, увійшли в економічну теорію. Однак деякі вчені вважають, що споживання ресурсів та економічне зростання не можуть бути від'єднані одне від одного, тому для досягнення довгострокових екологічних цілей необхідні системні зміни. Ця позиція узагальнена під терміном «антизростання» ("*degrowth*") на початку 1970-х рр. і базується на роботі А. Горця (A. Gorz) та Н. Джорджеску-Регена (N. Georgescu-Roegen). Конкретна конструкція нового способу розподілу товарів продовжує проявлятися в економіці спільного використання (в основу якої покладено оренду замість володіння, бартер і колективне використання товарів і послуг), хоча це не обов'язково означає, що вона є частиною руху антизростання. Економіка спільного використання ("*sharing economy*") може слідувати

ідеології як екстенсивного зростання, так і «зеленої» економіки, залежно від намірів суб'єктів господарювання. Отже, можна розрізнити комерційну та некомерційну економіку спільного використання. У межах некомерційної економіки спільного використання важливе значення має концепція спільного споживання. На відміну від виробництва, заснованого на загальних рисах, це можна пояснити тим, що товари не виробляються спільно, а зазвичай купуються на ринках для спільного майбутнього використання. Обидві ідеї орієнтовані не на власність, а на доступ до товарів та ресурсів [13]. Зручніше платити за тимчасовий доступ до ресурсу, аніж володіти ним і нести повну відповідальність за нього. Цю позицію часто підтримують регіональні малі авіакомпанії, у яких увесь парк повітряних суден узятий на умовах довгострокового лізингу.

Альтернативна глобалізація ("*alterglobalization*") орієнтована на самовизначення народів, громад і націй і має такі характерні риси:

- ✦ підтримка місцевої та національної власності та контролю над ресурсами та виробничими фондами;
- ✦ місцеві та національні нормативні органи влади в системі, де центральні рівні влади підтримують місцевий рівень з точки зору досягнення цілей самовизначення;
- ✦ максимізація місцевої та національної самодостатності шляхом задоволення потреб з використанням місцевих і національних ресурсів.

Панування національної власності та відповідності повноважень політичної влади зменшує зовнішню залежність від конкурентної боротьби за робочі місця, ринки та матеріальні ресурси [12].

Циклічна економіка ретельно оцінює обмежені ресурси Землі [12]. Зростання населення в абсолютному вимірі, економічний розвиток і збільшення кількості споживачів середнього класу будуть жити зростаючий глобальний попит на природні ресурси – як відновлювані, так і невідновлювані. Хоча невідновлювані ресурси планети технічно обмежені, нові технології продовжують змінювати картину постачання ресурсів у майбутньому завдяки новим можливостям доступу до запасів нафти, газу та корисних копалин, які раніше були важкодоступними [1].

Головною особливістю глобалізації є шкідливе для довкілля експортоорієнтоване виробництво, оскільки воно посилює глобальну транспортну діяльність та використовує викопне паливо, холодильне обладнання та нові екологічно руйнівні елементи інфраструктури (будівництво дамб, портів, доріг, аеропортів, каналів, трубопроводів та інших шляхів сполучення). У сільськогосподарському секторі перехід до промислової та експортної моделей пошкоджує ґрунти та води, отруєє їх пестицидами та вводить генетично модифіковані рослини без належної їх перевірки [12].

Індекс екологічної ефективності (*Environmental Performance Index – EPI*) – це метод кількісного визначення та чисельного вимірювання екологічних показників політики держави [14] (*Додаток Б*).

Проаналізувавши показники всіх включених до звіту країн, його автори виділили декілька тенденцій, які окреслюють ситуацію в цілому та є характерними для глобального світу [15]:

1) існує пряма залежність між ВВП на душу населення та значенням EPI, відхилення можуть бути дещо більшими чи меншими для різних країн, але загальний тренд свідчить про втілення успішніших та дієвіших заходів із захисту довкілля в багатших державах. На нашу думку, це не означає, що країни з меншими доходами потребують більших витрат на одні й ті самі заходи, або деякі технічні рішення взагалі неможливо реалізувати в межах їх території – скоріше за все, відмінності полягають у політиці перерозподілу державних коштів, і найбільш бідні країни поки не можуть собі дозволити «відбирати» кошти із соціальних фондів на користь природоохоронних заходів. Хоча нешкідливість оточення, своєю чергою, забезпечує умови для здорового способу життя та підвищення працездатності, знижує витрати на систему охорони здоров'я. Але останнє простежується у віддаленій перспективі, тоді як нагальні проблеми подолання бідності та безробіття урядам потрібно вирішувати негайно;

2) є позитивні приклади країн, які знаходяться на стадії екстенсивного промислового виробництва та споживання надмірної кількості природних ресурсів, але їм вдалося втілити засади ста-

лого розвитку у використуванні технології. Таких країн небагато порівняно із загальною вибіркою; чинниками успіху даних держав стало залучення громад, просвітницька діяльність (у тому числі за допомогою ЗМІ) у галузі екологічного захисту та дотримання норм законодавства у сфері охорони довкілля завдяки ефективному державному регулюванню взаємодії між суб'єктами господарювання;

3) країни – лідери рейтингу намагаються приділяти рівномірну увагу всім сферам, що потребують екологічних ініціатив (однаково важливим вважається зменшення обсягів викиду парникових газів, підтримка національної системи охорони здоров'я та збереження природних ресурсів, найпершим за важливістю є перехід до «зеленої» енергетики), тоді як держави із низькими показниками здатні тримати під контролем лише один напрям діяльності.

Одним із уроків, визначених за допомогою досліджень у межах EPI, є те, що для досягнення цілей сталого розвитку необхідний належний рівень матеріального достатку та вільні доходи для інвестування в інфраструктуру, важливу для охорони здоров'я людини та відновлення екосистем. У світі, що швидко урбанізується, важливо встигнути побудувати споруди для подачі поліпшених джерел питної води, управління стічними водами та пом'якшення забруднення – технологічно існує декілька рішень. Притаманна сталому розвитку напруженість полягає в тому, що зростання доходів занадто часто відбувається за рахунок навколишнього середовища, особливо за рахунок використання природних ресурсів та безконтрольної індустріалізації [12]. EPI-2020 заснований на даних 2017–2018 рр., тому він не включає оцінку подій останніх двох років (з причини оброблення та перевірки великих масивів даних усі подібні рейтинги «запізнюються» на один-два роки). Але автори звіту відмічають, що криза через пандемію COVID-19, яка поставила під загрозу національні системи охорони здоров'я в усьому світі та спричинила безпрецедентний економічний занепад, водночас підкреслила високу взаємозалежність усіх держав і важливість інвестування в сталість. Позитивним наслідком тимчасового припи-

нення праці промислових підприємств стало різке зниження рівня забруднення, особливо викидів шкідливих речовин у повітря, та початок відновлення екосистем. Але можна ж було запланувати заздалегідь поступове переоснащення виробництва з метою зменшення обсягів забруднюючих викидів, не чекаючи раптової рецесії, і так само поступово почати перенаправляти потоки ресурсів і робочої сили. Теперішній урок є водночас довгоочікуваним поштовхом і трансформаційним викликом на шляху до прийняття концепції сталого розвитку на рівні світової економіки.

Тиск на природні ресурси вимірюється показником «екологічного сліду» – *Ecological Footprint* [17] – це синтетичний показник тиску, який людина чинить на природне середовище, головним чином за рахунок виробництва та споживання. Він вимірює, скільки землі та води потрібно для виробництва товарів і послуг, необхідних для споживання (продовольство, будівництво житла та інше), скільки землі потрібно для інфраструктури життєзабезпечення та для поглинання CO₂, який одночасно виробляє людська цивілізація – з точки зору збереження природного різноманіття та біопотенціалу в глобальному масштабі [1].

Європейська Комісія (*European Commission*) визначила дві інтегровані частини:

- ✦ Ініціатива щодо сировини – *Raw Material Initiative* [17] – з метою затвердити: 1) справедливі для всіх країн та обґрунтовані сталим розвитком обсяги поставки сировини; 2) обсяги поставки сировини на внутрішньому ринку; 3) стимулювання заходів ресурсної ефективності та постачання вторинної сировини;
- ✦ Європейське інноваційне партнерство щодо сировини – *European Innovation Partnership on Raw Materials* [18] – як платформу для інтеграції всіх європейських суб'єктів ринку (державних і приватних) щодо інноваційних підходів до майбутніх проблем, пов'язаних із сировиною [19].

У 2017 р. Європейська Комісія опублікувала повідомлення про третю версію переліку критичних сировинних ресурсів (*Critical Raw Materials – CRM*) [20], який містив 27 сировинних ресурсів з високим економічним значенням і суттєвим ризиком

постачання, надійний і безперешкодний доступ до яких викликає занепокоєння для європейських галузей промисловості – безпосередньо переробних підприємств і тих, що входять до ланцюгів створення додаткової вартості. Перший такий перелік із 14 найменувань було створено у 2011 р. [21]. Перелік 2020 р. містить вже 30 найменувань (47 окремих елементів) (Додаток В).

Сировину оцінювали з урахуванням таких критеріїв, як самозабезпеченість, економічне значення, ризик постачання, кінець терміну використання. Важкі та легкі рідкоземельні метали також увійшли до даного переліку, але це групи кардинально різних за хімічними властивостями елементів, до того ж, не настільки затребувані більшістю виробництв. Завдяки подальшому розвитку промисловості ЄС попит на сировину зростає, але сучасні темпи переробки в основному недостатні для задоволення попиту. Оцінка швидкості зростання споживання сировини (GR) розраховується як ланцюговий темп приросту, його поповнює показник виснаження критичної сировини (DI) [19]:

$$GR = \frac{\text{Світове виробництво}_{\text{поточний рік}} - \text{Світове виробництво}_{\text{минулий рік}}}{\text{Світове виробництво}_{\text{минулий рік}}};$$

$$DI = \frac{\text{Світові запаси}}{\text{Щорічне світове виробництво}}.$$

Глобалізація прискорює перетворення ресурсів, що є визначальними для життєдіяльності (як-от прісна вода); привласнює загальносвітові ресурси (повітря, океани); пригнічує здатність країн забезпечувати належний стан власного природного середовища; руйнує історичні зв'язки фермерів із землею через індустріалізацію та екологічне дистанціювання; замінює гомогенність, монокультуру та біорізноманіття; безпосередньо обслуговує неконтрольовану владу великих компаній [12]. Як відповідь на ці негативні тенденції – сьогодні європейська біоекономіка вже виробляє понад 2 трлн євро щорічно і забезпечує понад 22 мільйони робочих місць, часто в сільській чи прибережній місцевості, на малих і середніх підприємствах [22].

ЄС має технологічно розвинені компанії світового масштабу, що виробляють екологічні товари та послуги. У період з 2002 по 2011 рр. кількість робочих місць у «зеленому секторі» в ЄС зростає з 3 до 4,2 млн (у еквіваленті до розрахунків на основі повного робочого дня). Навіть у роки економічного спаду (2007–2011) зайнятість зростає на 20%. ЄС є світовим лідером з експорту та імпорту екологічних товарів, за ним слідує Китай та інші країни Азійсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС). Хоча екологічні товари є відносно невеликою частиною у структурі торгівлі ЄС, сектор є дуже динамічним. У 2013 р. експорт такої продукції до країн АТЕС нараховував 54 позиції та приніс 71 млрд євро, тоді як на імпорт було витрачено 34 млрд. Якщо розширити список до 165 «зелених» товарів, то експорт збільшиться до 146 млрд євро (приблизно 8% від сукупного експорту ЄС), а імпорт – до 70 млрд. У 2007 р. Європейська Комісія розпочала нові кроки щодо розробки нової екологічної політики, спрямованої на прискорення так званого «кліматичного пакета», враховуючи зміни у старому енергетичному секторі на основі невідновлюваних енергетичних ресурсів, головним чином викопних палив (вугілля) та збільшення частки відновлюваних джерел енергії в Європі. З липня 2014 р. ЄС та 16 інших членів СОТ (Австралія, Канада, Китай, Коста-Ріка, Китайський Тайбей, Гонконг, Японія, Корея, Нова Зеландія, Норвегія, Швейцарія, Сінгапур, США, Ізраїль, Туреччина та Ісландія) розпочали переговори у рамках Угоди про екологічні товари (*Environmental Goods Agreement – EGA*) для усунення бар'єрів у торгівлі екологічними, або «зеленими» товарами, які мають вирішальне значення для захисту навколишнього середовища та пом'якшення наслідків зміни клімату [22].

Екологічна фіскальна реформа 2018 р. включає підвищення «зеленого» податку та припинення субсидіювання екологічно шкідливих виробництв, а також фінансові стимули, як-от зниження ПДВ і надання податкових пільг для «зелених» ініціатив. Її ініціатори вважають, що це забезпечує ідеальні умови для переходу до циклічної економіки [12; 23].

Якщо екологічне оподаткування буде збільшено з метою охоплення змін у поведінці суб'єктів господарювання та переходу до відновлювальних джерел енергії, підвищення ставки податку для забруднюючих довілля підприємств не повинно бути безумовним; це має компенсуватися падінням інших податків для підприємств, що упроваджують екологічні ініціативи, – це концепція так званої «зеленої зміни податку» [12].

Зазвичай термін «нова економіка» (*"the new economy"*) вживається щодо тих галузей національної господарства, які виробляють комп'ютерне та комунікаційне обладнання, програмне забезпечення, та в цілому до системи створення, зберігання, розміщення й отримання інформації, в основному в мережі Інтернет. На нашу думку, це досить вузьке розуміння нової економіки. У США з 1999 р. використовується Індекс розвитку нової економіки (*State New Economy Index*), який розраховується для кожного штату. Він включає 25 показників, які розділені на 5 категорій [24]:

- 1) *ринок праці в економіці знань*: вимірює такі показники, як зайнятість ІТ-спеціалістів за межами ІТ-галузі; кількість робочих місць управлінців, професіоналів і допоміжного персоналу; рівень освіти; трудова міграція; продуктивність праці у виробничому секторі; зайнятість з високою оплатою праці у сфері послуг;
- 2) *вплив глобалізації*: обсяги прямих іноземних інвестицій, експортна орієнтація виробництва та частка кожної держави в експорті високотехнологічних товарів та послуг;
- 3) *динамічність економічної системи*: ступінь відтоку бізнесу (частка нових успішних і збанкрутілих підприємств); кількість швидкозростаючих підприємств (перелічених в індексі "Інс. 5000"); кількість і вартість первинних публічних пропозицій акцій (ІРО), розміщених компаніями; кількість виданих патентів на винаходи;
- 4) *цифрова економіка*: використання Інтернету та комп'ютерів фермерами; ступінь використання урядами штатів інформаційних технологій для надання послуг; доступ і швидкість широкосмугового телекомунікаційного зв'язку; використання ІТ у системі охорони здоров'я;

- 5) *інноваційний потенціал*: кількість робочих місць у високотехнологічних галузях, таких як виробництво електроніки, телекомунікації та біомедична промисловість; кількість науковців та інженерів у загальній кількості робочої сили; кількість виданих патентів; галузеві інвестиції в дослідження та розробки (НДДКР); негалузеві інвестиції в НДДКР; ступінь поширення чистої енергетики; інвестування венчурного капіталу.

На *рис. 2.1* наведено приклад рейтингування SNEI у 2020 р.

У 2003 р. Європейське агентство з навколишнього середовища (*European Environment Agency – EEA*) розподілило показники, що стосуються сталого розвитку, на п'ять груп:

- 1) описові характеристики (включаючи змінні стану, тиску чи впливу, виражені в абсолютній шкалі);
- 2) показники діяльності (використовують ті ж змінні, що й описові показники, але пов'язані з цільовими значеннями, вимірюють розбіжність між поточним і бажаним станом);
- 3) показники ефективності (забезпечують розуміння ефективності продукції та процесів з точки зору використання економічних та екологічних ресурсів, викидів і відходів на одиницю продукції);
- 4) показники ефективності політики (пов'язані з фактичною зміною довкілля на основі політики господарювання);
- 5) загальні показники добробуту [25].

З того часу кількість різних методологій оцінки циклічної економіки постійно збільшувалася, і сьогодні важко обрати кращу систему.

У 2016 р. Наукова консультативна рада європейських академій наук (*European Academies Science Advisory Council – EASAC*) підкреслила, що багато доступних показників можуть бути придатними для моніторингу прогресу впровадження циклічної економіки та об'єднали їх у групи показників сталого розвитку, навколишнього середовища, аналізу матеріальних потоків, поведінки суспільства, корпоративної поведінки та економічної ефективності. Разом із тим, були розглянуті лише показники на

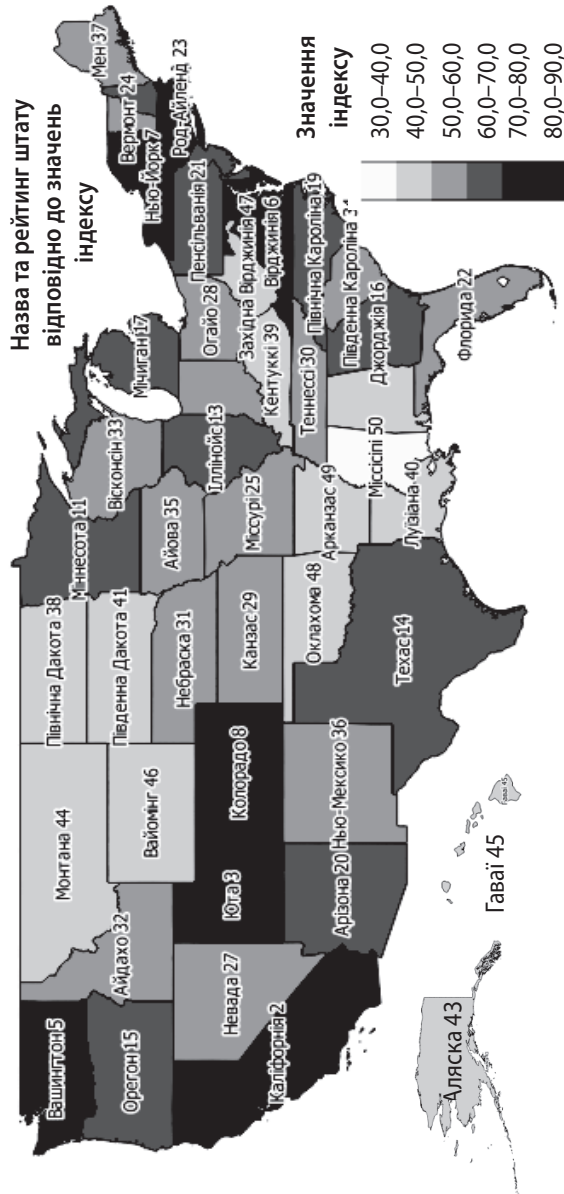


Рис. 2.1. Ранг штатів США за індексом розвитку нової економіки

макрорівні, а інші аспекти, такі як продуктивність виробництва в галузях і на підприємствах, що працюють на основі засад циклічної економіки, безпосередньо не враховувалися [25].

Для того, щоб зробити це бачення більш зрозумілим для головних стейкхолдерів – керівників компаній і представників політичних сил, а також промисловців, необхідно докласти зусиль щодо:

- ✦ відповідного рівня зрозумілості індикаторів оцінки циклічної економіки (наприклад, дискретності показників) відповідно до їх основних одержувачів;
- ✦ можливості розроблення простих рекомендацій або точних дій на їх основі;
- ✦ співвідношення між кругообігом ресурсів у межах циклу господарювання та більш відчутними впливами на зовнішнє невиробниче середовище;
- ✦ інтеграції показників та рекомендацій на їх основі в технологічні цикли промислового виробництва [25].

Кожна країна світу характеризується в більшому чи меншому ступеню нерівномірним економічним розвитком регіонів. Це призводить до збільшення потреби в асигнуванні бюджету та збільшення витрат на пошук нових форм організаційного, правового та ресурсного забезпечення розвитку депресивних територій. Однак це зменшує конкурентоспроможність та інвестиційну привабливість регіону, негативно впливаючи на його загальну позицію. Один із можливих шляхів вирішення цих проблем – використання концепції сталого розвитку та розроблення відповідних різновидів управлінської політики (рис. 2.2) [12].

Циклічна економіка спрямована на перетворення відходів у ресурси та налагодження зв'язків між виробництвом і споживанням як відповідь на принципову потребу в альтернативі існуючій моделі «використання – викидання». Циклічна економіка може вважатися різновидом екологічної економіки, яка вимагає введення екологічних норм замість ринкових правил, що використовуються для керівництва економічною діяльністю суспільства. Порівняно з традиційною економікою, яка є формою лінійної економіки, шляхом з єдиним сприйняттям потоку ресурсів, що

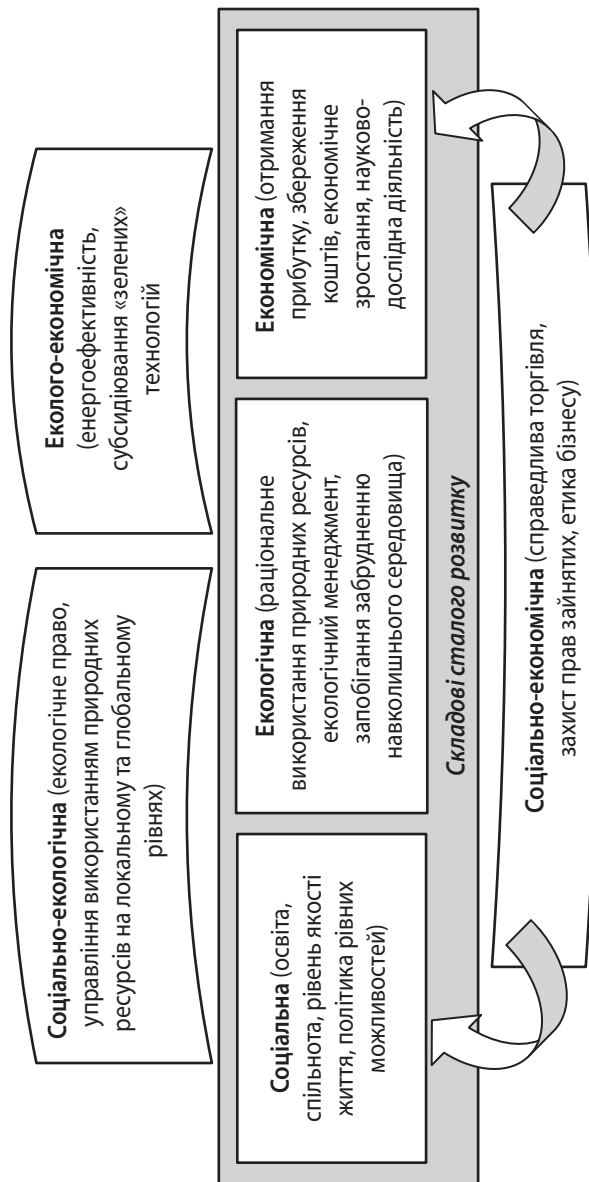


Рис. 2.2. Види управлінської політики концепції сталого розвитку

характеризується високими темпами виробництва, неефективним використанням ресурсів та руйнівними викидами, циклічна економіка підтримує збалансованішу з навколишнім середовищем модель економічного розвитку, що характеризується низьким рівнем виробництва, ефективним використанням ресурсів і низькими темпами забруднення промисловими викидами та надлишками споживання. Вона здатна сприяти конкурентоспроможності та інноваціям, високому рівню захисту живих істот і навколишнього середовища, а також може принести великі економічні вигоди, сприяючи створенню та зростанню робочих місць [26].

У лінійній економіці приблизно 80% того, що ми використовуємо, зразу ж викидається після використання¹. Інші дослідження стверджують, що понад 99% загального матеріального потоку, використовуваного для виробництва товарів народного споживання, через 6 місяців перетворюються на відходи². Перші ідеї циклічної економіки почали виникати в кінці XIX ст. У XX ст., точніше у 1960-х рр., виникло поняття «космічний корабель Земля». 1970-ті рр. поклали початок поняттям «від колиски до колиски» ("cradle-to-cradle"), «екологічний дизайн», «промислова екологія», а також концепції державного регулювання використання ресурсів у межах економічної системи закритого циклу чи регенерації. У 1980-х рр. з'явилися поняття «сталий розвиток», «ефективна економіка» та «зелена» економіка». З 1990-х рр. у політиці, практиці управління та наукових колах зародилися та набули подальшого розвитку декілька концепцій, починаючи з ідеї «циклічної економіки» і закінчуючи «відповідальністю виробника» у 1992 р. Фонд Еллен МакАртур (*Ellen MacArthur Foundation*) у запропонованому визначенні циклічної економіки наголошує, що вона є відновлюваною та зменшує кількість відходів за допомогою розробки кращих матеріалів і систем промислового виробництва, що працюють на

¹ Sempels, C., Hoffmann, J. *Sustainable Innovation Strategy. Creating Value in a World of Finite Resources*. Palgrave Macmillan, 2013. 262 p.

² Hawken, P., Lovins, H., and Lovins, A. *Natural Capitalism: Creating the Next Industrial Revolution*. New York : US Green Building Council, 2000. 416 p.

основі інноваційних бізнес-моделей³. За даними Всесвітнього економічного форуму, мета циклічної економіки – зберегти наш сучасний спосіб життя, зробивши його більш технічно життєздатним у довгостроковій перспективі шляхом виробництва в умовах закритої системи чи закритого циклу, в якому підприємства повторно використовують ресурси та в кінцевому підсумку відновлюють вже використані матеріали. Можна стверджувати, що основний принцип циклічної економіки – визначення та вирішення питань щодо зменшення використання ресурсів⁴ [26].

Для продукції, що виробляється, важливими характеристиками стають: тривалий термін дії; наявність інформації про ремонт товару; наявність запасних частин; оновлення як здатність покращувати функціональність; повторне використання продукту; розкладання у природному середовищі; ефективне використання ресурсів у фазі виробництва; можливість переробки до нешкідливих речовин; високий вміст повторно використаних деталей або перероблених матеріалів; високий вміст відновлюваних матеріалів і мінімальний вплив продукту на навколишнє середовище. Розвиток екологічної поведінки шляхом впровадження програми викупу може бути найважливішим результатом при переході до циклічної економіки в довгостроковій перспективі [26].

Інфраструктура, створена для туристичних цілей, сприяє місцевому розвитку, створені або підтримувані робочі місця допомагають протидіяти занепаду як промислових, так і сільських територій. Проте туризм водночас призводить до тяжких екологічних наслідків і може створювати великий тиск на місцеві ресурси, спричиняючи негативні зовнішні явища. Окрім використання землі, галузь потребує таких ресурсів, як вода, енергія та продукти харчування, утворюючи велику кількість відходів (тверді побутові

³ Esposito, M., Tse, T., Soufani, K. Is the Circular Economy a New Fast-Expanding Market? Thunderbird. *International Business Review*. 2017. Vol. 59. Iss. 1. P. 9–14.
DOI: <https://doi.org/10.1002/tie.21764>

⁴ Lakatos, E. S., Crişan, O. A., Lakatos, D. G., Bejan, M., Paradigma economiei circulare. O provocare pentru oraşul inteligent. *Bulletin AGIR*. 2017. No. 1. P. 191–201.

відходи (ТПВ) та стічні води), а також заторів на дорогах, шуму та забруднення повітря, а отже, викидів CO_2 . Середній викид вуглецю на одного туриста в Барселоні становить 111,6 кг еквівалента CO_2 /добу, на одноденного відвідувача (екскурсанта) – 43,0 кг еквівалента CO_2 /добу, що значно перевищує показники на постійного мешканця міста (в середньому 5,8 кг еквівалента CO_2 /день). Балеарські острови лідирують у класифікації іспанських автономних громад за обсягом виробництва відходів на одного жителя (INE 20181) – 740,2 кг на рік, порівняно із середнім показником у країні у 471 кг на жителя за рік [25].

Циклічна бізнес-модель відрізняється від сталої бізнес-моделі тим, що не сприймає природу як місце чи сферу діяльності окремо від суспільства; вони розглядаються як взаємопов'язані структури в багатокомпонентних системах, що часто ускладнює їх розмежування [27].

Зростає кількість населення планети, яке, за оцінками, удвічі збільшиться – з п'яти до десяти мільярдів людей, як результат – більшість природних і штучних відходів нарешті досягають морського дна. Через збільшення попиту, у поєднанні зі зменшенням пропозиції, передбачається значне зростання ціни на сировину, а також на джерела енергії та інші ресурси. Це може спричинити серйозну нестабільність соціально-економічної системи, якщо не знайти необхідні інструменти та механізми гарантії забезпечення поставок, правильну схему споживання та не полегшити перехід до нової – сталої та справедливої – моделі виробництва для прийдешніх поколінь [27].

У разі належного упровадження циклічна економіка повинна замкнути сукупність ресурсів у єдине коло економічної діяльності. Виробництво та створення вартості в лінійній моделі відбуваються в основному вздовж однонаправлених ланцюгів поставок, тоді як створення вартості в циклічній економіці пов'язане з безперервними каскадами пов'язаних видів діяльності та потоків ресурсів, повністю приховуючи напрям лінійних ланцюгів постачання вгору/вниз – від виробника до кінцевого споживача і навпаки. Це можна здійснити головним чином за допомогою трьох основ-

них дій, так званих 3R-принципів: зменшення (*reduce*), повторне використання (*reuse*) та переробка (*recycle*) [27]:

- ✦ зменшення споживання природних ресурсів і матеріалів за допомогою стратегій екологічної ефективності та економічної достатності;
- ✦ повторне використання передбачає максимальне використання матеріалів; ремонт і реконструкцію виробів;
- ✦ переробка – використання відходів у виробництві інших товарів.

Фонд Еллен МакАртур у 2013 р. виділив такі три спільні принципи:

- 1) проектувати/розраховувати обсяги відходів та масштаби забруднення;
- 2) продовжувати строк дії продукції, повторно використовувати матеріали;
- 3) відновлювати природні системи [25].

Крім того, у 2015 р. Фонд Еллен МакАртур та Центр бізнесу та навколишнього середовища МакКінсі (*McKinsey Centre for Business and Environment*) розробили систему дій для підприємців, щоб надавати компаніям теоретичну та практичну підтримку із упровадження рекомендацій циклічної економіки. Цей порядок дій отримав назву *Resolve* за першими літерами пропонованих заходів (англійською мовою). Він передбачає (*рис. 2.3*) [27]:

Макрорівень (зовнішнє середовище, що сприяє чи утримує від названих заходів) включає такі чинники, як: ціна нафти, економічне зростання, війни, еміграція, глобалізація, політичні коаліції, культурні та нормативні цінності, екологічні проблеми (зміна клімату та дефіцит ресурсів тощо); мезорівень (інституційна база) посиляється на правила, що дозволяють та обмежують діяльність у межах громади; мікрорівень має вирішальне значення для соціально-технологічного переходу, оскільки він є стимулом змін [27].

Якщо відвідувач (діловий турист чи відпочиваючий) потрапляє в середовище із уже ініційованими змінами, міжособистісний зв'язок і безпосереднє відчуття оточення і надалі впливатиме на формування його системи цінностей, способу мислення та поведінки не тільки під час перебування, але й після повернення

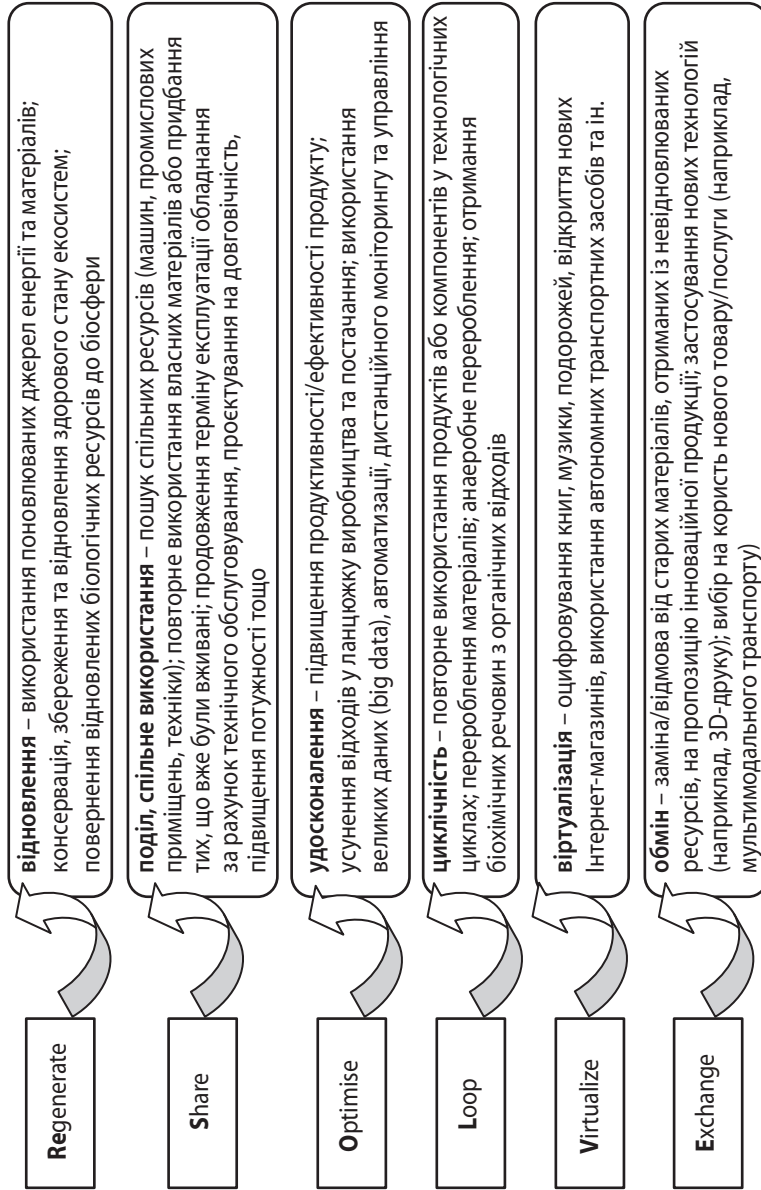


Рис. 2.3. Порядок дій **Resolve**

додому. Туризм розглядається як унікальна можливість змінити спосіб життя людей. Туристи начебто долучаються до «живих лабораторій», де вони можуть експериментувати, випробовувати та докорінно змінювати організацію свого повсякденного життя, що є не тільки дуже цікавим соціальним досвідом, але і вигідно з комерційної точки зору, оскільки створює додаткові ринкові можливості для постачальників послуг, туроператорів та організацій, які виробляють супутні туристичні послуги та виступають фасилітаторами в процесі переходу від лінійної ділової моделі до циклічної. Масштабні екологічні програми готелів, які прогнозуються у віддаленому майбутньому, будуть ефективнішими та почнуть упроваджуватися раніше, якщо клієнти наполягатимуть на охороні навколишнього середовища як способу дотримання зобов'язань щодо принципів відповідального підприємництва, а отже, це стимулюватиме намір замовника заплатити вищу ціну за екологічно чистий номер або послугу [27].

Вважається, що перші серйозні відомості про загрозу деградації навколишнього середовища та необхідність запровадження негайних заходів щодо покращення його стану з'явилися у 1968 р., у доповіді Римського клубу. Однак проблема сталого розвитку офіційно була визначена лише в 1987 р. Всесвітньою комісією з навколишнього середовища та розвитку (*World Commission on Environment and Development*), яка отримала назву «Брюндтландська комісія» (*"Brundtland Commission"*). Головні на той час положення сталого розвитку було викладено у книзі «Наше спільне майбутнє» (*"Our Common Future"*), заснованій на даних, що опрацьовувала комісія протягом 1984–1987 рр. Ключовою ідеєю наголошувалася єдність довкілля та подальшого розвитку людства.

М. Мурадин та З. Фолтинович (*M. Muradin, Z. Foltynowicz*) [28] провели детальний історичний огляд теорії циклічної економіки. Вони доводять, що основні ідеї циклічної економіки з'явилися в 1960-х роках⁵. Інші автори стверджують, що названа концепція по-

⁵ Boulding, K. E. *The Economics of the Coming Spaceship Earth*. In: H. Jarrett (ed.). *Environmental Quality in a Growing Economy*. Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1966. P. 3–14.

чинається оформлюватися наприкінці 1970-х⁶. Кілька авторів доводять, що концепція циклічної економіки була введена Д. У. Пірсом і Р. К. Тернером (*D. W. Pearce, R. K. Turner*) у 1989 р.⁷ Ідея нового способу господарювання на рівні глобальної економіки суттєво зміцнилася із закріпленням у 2008 р. китайськими керівниками у Законі «Про циклічну економіку» в КНР, а потім у Європейському Союзі (СОМ, 2015). Фонд Еллен МакАртур у 2015 р. підрахував, що впровадження циклічної економіки до 2030 р. дозволить отримати чистий дохід у розмірі 1,8 млрд євро та створити 2 млн нових робочих місць лише в ЄС, що також сприятиме зменшенню антропогенних викидів CO₂ на 48% [28]. Ліманська декларація ЮНІДО «До інклюзивного та сталого розвитку промисловості» (від 02.12.2013 р.) [29] закріпила термін «інклюзивний сталий розвиток промисловості», потім у ЄС було прийнято подібні нормативні документи: «Назустріч циклічній економіці: програма нульових відходів для Європи» (2014) [30]; «План дій з циклічної економіки» (2015, переглянутий у 2020 р.) [31]. Всесвітній економічний форум розробляє та обґрунтовує заходи державної економічної політики, що відображені в таких програмних документах: «Вбудова циклічності в економіку шляхом сталих закупівель» ЮНЕП (2018) [32], «Розрив циркулярності 2019» компанії Circle Economy (2019) [33], «Кругова цінність. Створення: уроки коаліції з капітального обладнання» від ПАРЕ (2019) [34] та ін.

Важливо вміти вимірювати показники діяльності в межах циклічної економіки на національному рівні, оскільки вона є

⁶ Geissdoerfer, M., Savaget, P., Bocken, N. M. P., Hultink, E. J. The Circular Economy – A new sustainability paradigm? *Journal of Cleaner Production*. 2017. Vol. 143. P. 757–768.
DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2016.12.048>

⁷ Andersen, M. S. An introductory note on the environmental economics of the circular economy. *Sustainability Science*. 2007. Vol. 2. No. 1. P. 133–140.
DOI 10.1007/s11625-006-0013-6;
Su, B., Heshmati, A., Geng, Y., Yu, X. A review of the circular economy in China: moving from rhetoric to implementation. *Journal of Cleaner Production*. 2013. Vol. 42. P. 215–227.
DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2012.11.020>

ключовим рушієм забезпечення сталого розвитку. У цьому сценарії уряди відіграють важливу роль у визначенні та реалізації політики, що підтримує перехід від постулатів лінійної економіки до систем, заснованих на засадах циклічної економіки. У 2018 р. в ЄС була представлена Мережа моніторингу циклічної економіки ("*Monitoring Framework for the Circular Economy*") та Індекс циклічної економіки (*Circular Economy Index – CEI*). Його окремі показники складають такі чотири широкі тематичні області [35; 36].

Виробництво та споживання. Зазначається, що необхідні більш сталі моделі виробництва в усіх галузях, а також відповідальне споживання. У перспективі це може сприяти підвищенню самодостатності відібраної сировини, що використовується у виробничих процесах. Статистичні показники, пов'язані з утворенням різних видів відходів, використовуються для кращої оцінки впливу виробництва та споживання в ЄС.

Поводження з відходами. План дій спрямований на збільшення частки відходів, які переробляються та повертаються в економічний цикл. Показники та нормативи, що входять до цього виміру, – це ступінь переробки різної продукції.

Вторинна сировина. Статистичні показники, такі як норми використання матеріалів та торгівля сировиною, що може перероблятися, можуть допомогти оцінити ефективність цього виміру.

Конкурентоспроможність та інноваційність. Під час просування циклічної економіки створюються нові робочі місця для сприяння сталому зростанню. Статистичні показники – валові інвестиції в матеріальне виробництво, зайнятість і додана вартість.

Концепція циклічності поєднує економічний розвиток із захистом навколишнього середовища та раціональним управлінням ресурсами. Однак циклічну економіку слід розглядати в основному з економічної точки зору, а не екологічної. Захист навколишнього середовища та підвищення його якості повинні бути результатом ефективного управління ресурсами, виробництвом, проектами та організаціями, що відповідають парадигмі циклічної економіки. Одним із найкращих рішень для впровадження циклічної економіки є створення стандартних вимог і рекомендацій для зацікавлених сторін [28].

Лише дві країни ЄС на законодавчому рівні запровадили національні норми для циклічної економіки: Сполучене Королівство (Стандарт BS 8001:2017) та Франція (Стандарт XP X 30-901). Одні з перших норм, що стосуються циклічної економіки, з'явився в Китаї. Концепція була введена в 1990-х рр. і офіційно прийнята у 2002 р. центральним урядом як нова стратегія розвитку. Більш детальна інформація щодо конкретних секторів була надана із введенням у 2009 р. Закону «Про сприяння циклічній економіці» ("*Circular Economy Promotion Law*"). Найважливішою метою цієї стратегії було підвищення рівня використання та відновлення ресурсів у цілісному продуктовому циклі для досягнення стійкості [28]. У західному світі Фонд Еллен МакАртур був створений у 2010 р. для прискорення переходу до циклічної економіки [7]. Ще одним стратегічним кроком із упровадження концепції циклічної економіки у свідомість суспільства стала розробка Європейською Комісією двох документів – «Назустріч циклічній економіці: програма нульових відходів для Європи» ("*Towards a circular economy: A zero waste program for Europe*", COM 2014) та «Замкнення циклу – План дій ЄС для циклічної економіки» ("*Closing the loop – An EU Action plan for the Circular Economy*", COM 2015). Перший документ стосується, головним чином, скорочення відходів, що утворюються на кожному етапі життєвого циклу продукту, та ініціативи Європи без відходів, а другий зосереджений на способі економічної діяльності в галузі, створення цілісного замкненого життєвого циклу та необхідності збільшення рівнів переробки матеріалів. Підсумок зустрічі міністрів з навколишнього середовища G7 «Тоямська мережа циклів матеріалів» ("*Toyota Framework on Material Cycles*") є, серед іншого, планом дій стосовно сприяння глобальній ефективності використання ресурсів або поводженню з електронними відходами [28].

Таким чином, цей цикл повинен базуватися на кількох основних процесах, таких як обслуговування, ремонт, повторне використання, оновлення, переробка, перепроєктування та повернен-

ня до виробничого циклу⁸. Дослідження Й. Кірхера, Д. Райке та М. Гекерта (*J. Kirchherr, D. Reike, M. Hekkert*) наводить понад 114 різних визначень концепції циклічної економіки, класифікованих за 17 вимірами⁹. А перше поширене визначення циклічної економіки було надано Фондом Еллен МакАртур у 2013 р.: «циклічна економіка – це промислова система, проектування та спосіб виробництва в межах якої призначені зберігати чи відновлювати». Це визначення було втілено в багатьох офіційних документах, серед інших у стандарті ISO 20400:2017 «Керівництво із сталих закупівель» ("*Sustainable procurement – Guidance*") як «економіка, зберігаюча та відновлююча за своєю природою, і яка спрямована на те, щоб продукти, компоненти та матеріали були максимально корисними та цінними в будь-який час, окремо у технічному та біологічному циклах» [28].

Сучасна «пластикова цивілізація» руйнує сама себе: якщо ми її принципово не змінимо, до 2050 р. у світовому океані може бути більше пластику, ніж риби. В усьому світі лише 2% пластикової упаковки переробляється назад в упаковку, тоді як переважна маса залишається на звалищі, спалюється або залишається в навколишньому середовищі. Наприклад, 30% усієї пластикової упаковки, що є сьогодні на ринку, або занадто малі (наприклад, невеликі обгортки та пакетики), або занадто складні (багатошарові матеріали) для переробки, і її технології потребують фундаментального перегляду та інновацій. Для того, щоб привернути увагу до проблеми пластикових відходів, у 2016 р. була започаткована ініціатива «Нова економіка пластику» ("*The New Plastics Economy Initiative*") для сприяння переходу до циклічної економіки, у рамках якої вироби з пластмас та пластику ніколи не стають відходами. ЗМІ та інші інформаційні джерела періодично нагадують про

⁸ EMAF 2013. URL: <https://www.ellenmacarthurfoundation.org/publications>

⁹ Kirchherr, J., Reike, D., Hekkert, M. Conceptualizing the circular economy: An analysis of 114 definitions. *Resources, Conservation and Recycling*. 2017. Vol. 127. P. 221–232. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.resconrec.2017.09.005>

сумні перспективи, якщо ми принципово не змінимо існуючу систему виробництва пластику [37].

Потрібно більше, ніж намагатися збирати та утилізувати увесь пластик. Так, ці дії важливі, але їх недостатньо – потребує перегляду цикл виробництва та споживання, що включає аналіз попиту, і не лише самих виробників. Більш конкретний план дій заснований на трьох опорах: зміна технологій та інновації, повторне використання та переробка. Щоб вирішити проблему пластичних відходів та забруднення водних ресурсів, Фонд Еллен МакАртур у співпраці з Комісією ООН з навколишнього середовища започаткували глобальну ініціативу «Нова економіка пластмаси» (*"The New Plastics Economy Global Commitment"*), що була прийнята 29.10.2018 р. на конференції «Наш океан» на Балі (Індонезія). Більше 250 підписантів разом охоплюють понад 20% світового ринку пластикової упаковки; зобов'язання підтримуються Всесвітнім фондом природи (*World Wide Fund for Nature – WWF*), схвалені ВЕФ, Форумом споживчих товарів (*The Consumer Goods Forum* – організація, що об'єднує близько 400 підприємств роздрібною торгівлі та виробників з 70 країн) та 40 університетами. П'ять венчурних фондів взяли на себе зобов'язання інвестувати понад 200 млн дол. до 2025 р., і понад 15 фінансових установ, включаючи Європейський інвестиційний банк, – близько 2,5 трлн дол., щоб створити безвідходний цикл виробництва і споживання виробів з пластику. У Великобританії «Пластиковий пакт» (*"The UK Plastics Pact"*¹⁰) став першим кроком до реалізації цієї міжнародної ініціативи.

Існує чимало прикладів інноваційних способів «кругообігу» для упаковки з пластмас. Наприклад, компанія MIWA (Чехія) представила застосунок, який дозволяє покупцям замовляти точні кількості потрібних їм продуктів, які потім доставляються в упаковці для багаторазового використання від виробника до найближчого магазину чи до їхнього дому. Поєднуючи виробника зі

¹⁰ What is The UK Plastics Pact? URL: <http://www.wrap.org.uk/content/the-uk-plastics-pact>

споживачем, концепція безпакетних магазинів виводиться на ще вищий рівень. Таким чином, упаковка для одноразового використання повністю усувається із ланцюга вартості товару. Соціальне підприємство Algramo (Чилі) пропонує продукцію в невеликих кількостях у контейнерах для багаторазового використання через мережу 1200 локальних магазинів, що охоплюють понад 200 000 клієнтів. Австралійська компанія Splosh надає клієнтам суміші в розбірних пакетиках, які вони можуть змішувати з водою в багаторазовій пляшці в домашніх умовах. У 2020 р. Marks&Spencer знімає з виробництва пластикові столові прибори та соломинку одноразового використання. Colgate Palmolive планувала відмовитися від упаковки з ПВХ до кінця 2020 р. [37].

Стандартизація необхідна також для показників циклічної економіки. Нещодавно дослідники нарахували 55 наборів показників, які було переглянуто та класифіковано щодо різних цілей, сфер охоплення та потенційного використання¹¹. Європейська Комісія стверджує, що циклічну економіку не можна виміряти одним індикатором, і збила показники в групи, вважаючи, що правильна класифікація може опосередковано сприяти розвитку самої концепції (Євростат, 2019). Це такі групи: стає управління ресурсами, поведінка суспільства та бізнес-операції. Також Комісія створила структуру моніторингу, що складається з 10 показників, які були відібрані з метою відображення основних елементів циклічної економіки. Половина цих показників надходить від Євростату; інші розраховуються Спільним науково-дослідним центром (*The Joint Research Centre – JRC*) і Генеральним управлінням внутрішнього ринку, промисловості, підприємництва і малого та середнього бізнесу (*The Directorate-General for Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs – DG-GROW*). Кількість патентів надається Європейським патентним відомством. Ці

¹¹ Saidani, M., Yannou, B., Leroy, Y., Cluzel, F., Kendall, A. A taxonomy of circular economy indicators. *Journal of Cleaner Production*. 2018. Vol. 207. P. 542–559.

DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2018.10.014>

10 показників, щодо яких дані є більш-менш доступними, скоріше окреслюють оглядовий і загальносвітовий рівень впровадження циклічної економіки та поділяються на чотири тематичні галузі: виробництво та споживання; поводження з відходами; вторинна сировина; конкурентоспроможність та інновації [28].

Можна виділити основні напрями сталого розвитку через упровадження принципів циклічної економіки: 1) переробка в межах замкнутого циклу (відходи використовуються як сировина у процесі виробництва); 2) скорочення циклу (переробка для отримання продукції, меншої від вартості перероблених відходів); 3) утилізація, завдяки якій отримують продукцію, вартість якої перевищує вартість перероблених відходів; 4) промисловий симбіоз (об'єднання послуг чи продуктів у різних галузях для підвищення ефективності використання ресурсів); 5) визначення відходів, від яких можна поступово відмовитися; 6) обслуговування вже придбаної продукції; 7) лояльність споживачів (заохочення до багаторазового використання сталого товару чи послуги); 8) модульне проектування (розробка проекту, який дозволяє розкласти продукцію на дрібніші частини, щоб їх можна було окремо замінити при зносі); 9) персоналізація сталих товарів чи послуг [38].

Загального поширення набула така схема циклічної економіки, що окреслює зв'язок між основними стадіями виробництва та споживання¹² (рис. 2.4).

Метою реалізації принципів циклічної економіки, з одного боку, є максимальне скорочення споживання сировини та енергоносіїв, а з іншого – забезпечення повного використання товарів, що вилучаються із споживання, для якого вони були вироблені. Згідно з прогнозами ООН, враховуючи, що поточні тенденції подальшого зростання відповідатимуть лінійній моделі: виробництво – розподіл – споживання – відходи, людству знадобляться ресурси двох таких планет, як Земля, до 2030 р., і трьох – до 2050 р. для підтримання поточного темпу життєдіяльності [38].

¹² Kipper, L. Ce este economia circulara si care este contextul European? URL: <https://www.prwave.ro/ce-este-economia-circulara-si-care-este-contextul-european>



Рис. 2.4. Схема процесів виробництва в циклічній економіці

Специфіка та переваги застосування концепції циклічної економіки уточнюються додатковими схемами:

- ✦ повторне використання продукції, яка використовується безпосередньо в секторі збуту та ланцюгів поставок;
- ✦ ремонт (оновлення) продукції, що обертається у сфері споживання;
- ✦ відновлення продукції, що входить до виробничого сектора [38].

Автори роботи [1] стверджують, що стале споживання вимагає задоволення соціальних потреб лише при гідній якості життя та не впливає на підвищення добробуту. Щодо технології та природної екології, циклічна економіка має дві характеристики: технологічну («зелене» виробництво) та систематичну. Кожна економічна операція повинна бути цілісною, що передбачає контроль за кожною ланкою виробничого ланцюжка створення суспільної цінності.

Основні бізнес-моделі, розроблені в циклічній економіці, є такими:

- ✦ *циклічне постачання* – важливе в галузях, які потребують ресурсів і рідкісної сировини; таким чином, ці ресурси замінюються на 100% поновлювані, відновлювані або матеріали, що біологічно розкладаються;

- ✦ *відновлення ресурсів* – забезпечує скорочення матеріальних витрат і максимізує цінність продукту за рахунок повернення в систему виробництва сировини та матеріалів;
- ✦ *подовження терміну служби* – дозволяє компаніям продовжити термін експлуатації продукції за допомогою ремонту, реконструкції;
- ✦ *платформи спільного доступу* – дозволяють користувачам співпрацювати та ділитися наявними активами;
- ✦ *товар як послуга* – це модель, яка може замінити класичну модель «купуй – використовуй – викидай». Таким чином, одним продуктом може користуватися кілька людей за принципом оренди [38].

Е. А. Ботезат (*E. A. Botezat*) та ін. [26] пропонують методологію оцінки участі підприємств у циклічному виробництві:

- 1) практики, що стосуються співпраці виробників зі своїми постачальниками та замовниками щодо «зеленого» ланцюга поставок;
- 2) внутрішня діяльність та практика, пов'язані з еко-дизайном продукції та екологічним управлінням;
- 3) рівень екологічних та економічних показників, досягнутих у результаті прийняття принципів циклічної економіки.

К. Пратт, М. Ленаган та Е. Мітчард (*K. Pratt, M. Lenaghan, E. Mitchard*) [39] пропонують матричну структуру можливих бізнес-моделей, розглянутих у чотирьох сценаріях 2050 р. (*рис. 2.5*).

Звичайний сценарій господарювання передбачає, що виробництво та споживання залишатимуться на високому рівні, продовжуючи поточні тенденції: економічне зростання встановлюється на рівні 2,2%; декарбонізація електропостачання та тенденції до переробки відходів передбачаються на граничному рівні досягнення екологічних цілей. У сценарії ефективності використання ресурсів виробники, роздрібні торговці та інші підприємства зменшують промисловий вплив (можливо, через зростання цін на ресурси або законодавчий тиск), але споживачі не змінюють своєї поведінки. Тут не використовуються підходи циклічної економіки, такі як дизайн довготривалого товару, переробка та повторне використання, що може зменшити чисте споживання матеріалів,

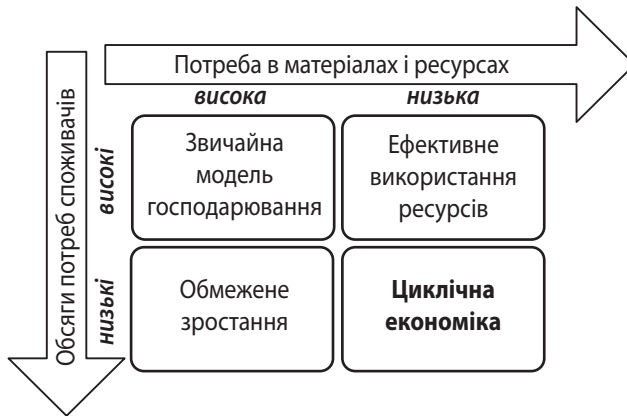


Рис. 2.5. Матриця рівнів виробництва та споживання

а також не є популярними зусилля щодо мінімізації ресурсів, використовуваних у виробничому процесі. У сценарії обмеженого зростання темп приросту досягає 0,2%: підприємства не в змозі адаптувати використання ресурсів, тобто вплив на виробництво залишається високим, але споживання обмежується слабким економічним зростанням. Хоча сценарій обмеженого зростання вкрай небажаний в економічному та політичному планах, він був включений у дослідження, щоб виділити співвідношення між економічним зростанням і викидами, характерне для лінійної економіки, і, таким чином, підкреслити переваги циклічної економіки, в якій економічне зростання та скорочення викидів є незалежними одне від одного і, отже, одночасно досягаються. Нарешті, у сценарії циклічної економіки передбачається, що і бізнес, і споживач адаптуються до суспільства з низькими матеріальними запитами. Економічне зростання встановлено на рівні 2,2%, але при цьому передбачається, що споживання матеріалів частково відмежується від виробництва [39].

На європейському рівні було розпочато декілька ініціатив щодо впровадження принципів ЄС з циклічної економіки [38]:

- ✦ Європейська платформа стейкхолдерів циклічної економіки (*European Circular Economy Stakeholder Platform*)

сприяє обміну інформацією та найкращою практикою на європейському рівні;

- ✦ Європейська платформа співпраці кластерів (*European Cluster Collaboration Platform*);
- ✦ Європейська мережа підприємств (*Enterprise Europe Network*) покликана сприяти фінансуванню екологічних інновацій, енергоефективності та раціональному використанню ресурсів.

Стратегія EUROPA 2020 визначила три ключові пріоритети зростання:

- ✦ розумне зростання, розвиток економіки знань та інновацій;
- ✦ стає зростання, сприяння більш екологічній, конкурентоспроможнішій економіці та більш ефективному управлінню ресурсами;
- ✦ внутрішнє зростання, стимулююче економіку, що дозволяє створювати нові робочі місця, забезпечуючи сильну територіальну та соціальну згуртованість [38].

Ліманська декларація, яка згадувалася вище, закріпила термін інклюзивного сталого промислового розвитку (*Inclusive Sustainable Industrial Development – ISID*) і підкреслила важливість використання всіх переваг промислового потенціалу для довгострокового та сталого розвитку людства. Промислові підприємства повинні залишити традиційну модель «ефективного використання ресурсів» і прагнути до збільшення довговічності та повторного використання матеріалів, продукції та активів. Модель циклічної економіки асоціюється із «зеленим розвитком» і забезпечує перехід від масового до відповідального споживання. Це має економічний вплив, тобто створює нові робочі місця, зберігає ресурси та створює альтернативні джерела енергії [40].

Європейська Комісія вже розробила та прийняла Пакет дій у рамках циклічної економіки ("*Circular Economy Package*") – пакет правових ініціатив, що забезпечує цільові показники переробки відходів¹³ [40].

¹³ Bourguignon, D. (2018). Circular economy package: Four legislative proposals on waste Briefing. EU Legislation in Progress. URL: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2018/614766/EPRS_BRI\(2018\)614766_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2018/614766/EPRS_BRI(2018)614766_EN.pdf)

У табл. 2.5 наведено різні підходи до тлумачення визначення «циклічна економіка».

Таблиця 2.5

Визначення циклічної економіки

Автор(-и) / Джерело	Тлумачення
1	2
D. M. Neamțu, M. State [41]	Різновид екологічної економіки, яка вимагає введення екологічних правил замість ринкових
M. Muradin, Z. Foltynowicz [28]	Поєднує економічний розвиток із захистом навколишнього середовища та раціональним управлінням ресурсами; слід розглядати переважно з економічної точки зору, а не з екологічної
L. Deineko, O. Tsyplitska, O. Deineko [40]	Економічна модель, яка асоціюється із «зеленим розвитком» і забезпечує перехід від масового споживання до відповідального. Її економічний вплив полягає у створенні нових робочих місць, запасних ресурсів і використанні альтернативних джерел енергії
I. Málíková [42]	Має на меті якомога довше підтримувати цінність матеріалів та енергії, що використовуються для виробництва продукції, мінімізувати відходи та використовувати ресурси
E. A. Botezat, A. O. Dodescu, S. Văduva, S. L. Fotea [26]	Збереження або збільшення економічної цінності при зменшенні або збереженні використовуваної сировини та обмеженні жорстокого поводження з навколишнім середовищем; інтегрує внески різних наукових шкіл, заснованих на античній філософії циклів у реальних системах

Закінчення табл. 2.5

1	2
Ellen MacArthur Foundation [43]	Промислова система, проектування та спосіб виробництва в межах якої призначені зберігати чи відновлювати
ISO 20400:2017 Standard "Sustainable Procurement – Guidance" [28]	Економіка, зберігаюча та відновлююча за своєю природою, яка спрямована на те, щоб продукти, компоненти та матеріали були максимально корисними та цінними в будь-який час, окремо в технічному та біологічному циклах

Сучасна концепція циклічної економіки – це узагальнення ряду наукових підходів та шкіл, включаючи концепцію сталого розвитку, описану в Декларації Ріо про довкілля та розвиток (ЮНЕСКО, 1992), концепцію функціональної економіки Стахеля¹⁴, Фроша¹⁵, концепцію індустріальної екології Паулі¹⁶, концепцію «блакитної економіки» (що співвідноситься зі стратегією «блакитного океану» в менеджменті) [40]. П. Юстенховен і Р. де Ланге-Снійдерс (*P. Justenhoven, R. de Lange-Snijders*) проводять аналогію між замкнутими системами виробництва і споживання ресурсів та біологічними циклами [44]. Проблема перевиробництва та забруднення навколишнього середовища є визначальною і для нематеріальної промисловості. А саме, К. Флорідо, М. Джейкоб і М. Пейєрас (*C. Florido, M. Jacob, M. Payeras*) [27] показують, як туризм призводить до серйозного впливу на навколишнє середовище та може створювати великий тиск на місцеві ресурси, спричи-

¹⁴ Stahel, W. R. *The Functional Economy: Cultural and Organizational Change*. In: *The Industrial Green Game: Implications for Environmental Design and Management*. Washington, DC: National Academy Press, 1997. P. 91–100. URL: <https://www.nap.edu/read/4982/chapter/7>

¹⁵ Frosch, R. A. *Industrial Ecology: A Philosophical Introduction*. In: *Proceedings of the National Academy of Sciences*. 1992. Vol. 89. No. 3. P. 800–803.

¹⁶ Pauli, G. *Blue Economy – 10 Years, 100 Innovations, 100 Million Jobs*. Paradigm Publishers, 2010. 336 p.

няючи негативні наслідки. Вище наводився приклад, коли викиди вуглекислого газу в еквіваленті в розрахунку на одного туриста в Барселоні більше, ніж у 19 разів перевищували обсяги забруднення на одного місцевого мешканця.

Метод економетричного моделювання допомагає виявити взаємозв'язки та залежності між екологічними та економічними показниками. Головною умовою впровадження циклічної економіки в галузі твердих відходів є використання нових технологій, зміни у виробничій і бізнес-моделі підприємства, частина вхідних матеріалів та/або енергетичних ресурсів яких замінюється твердими відходами та продуктами їх переробки. Капітальні інвестиції – це ключовий показник технологічних змін, який включає обладнання, технологічну інфраструктуру та екологічні витрати на будівництво. Існує нелінійна залежність між обсягами твердих відходів (TB), валовим внутрішнім продуктом ($BBП$), який сприяє виробництву цих відходів, та капітальними інвестиціями в управління твердими відходами (KI). Це дозволяє оцінити компенсацію еластичності [40]:

$$\Delta TB(t) = A(t) + \alpha \cdot \Delta BBП(t) - \beta \cdot \Delta KI(t) + \varepsilon(t), \quad (2.4)$$

де α і β – коефіцієнти еластичності. Постійна A являє собою ступінь екологічного прогресу. Залежність ΔTB від $\Delta BBП$ є прямою, а залежність ΔTB від ΔKI – зворотною, оскільки сучасний технологічний прогрес забезпечує менше промислового забруднення та відходів [40].

Модель матеріальних мінімумів в екологічно-промисловій системі регіону чи країни забезпечує баланс між ресурсами, які безпосередньо використовуються для виробництва та споживання, готовою продукцією та побічними продуктами виробництва, що включають промислове забруднення, а також відходами від споживання [40]:

$$R_n = Q - W_{nr} - W_r, \quad W_r = w_c - w_u, \quad \text{тобто } R_n + w_c = Q - W_{nr} + w_u, \quad (2.5)$$

де R_n – природні ресурси, що використовуються у виробництві або безпосередньо споживаються (рекреаційні ресурси, для побутової життєдіяльності тощо);

Q – вихід продукції;

W_{nr} – відходи виробництва та споживання, що не підлягають вторинній переробці та не використовуються повторно за даного розвитку технології;

W_r – відходи, що підлягають вторинній переробці, які при сучасному рівні технології можуть бути перероблені та повторно використані;

w_c – відходи, які вже циркулюють ланцюгом вартості як заміна вхідного R_n ;

w_u – нециркульовані відходи – потенційно багаторазові відходи (з промисловою переробкою або без неї), тобто ті, що на рівні наявної технології, виробничих процесів і витрат поки не включаються до ланцюгів вартості.

Перевернута U-образна залежність – також відома як Екологічна крива Кузнеця (*Environmental Kuznets Curve* – ЕКС) – це гіпотезована залежність між різними показниками руйнування навколишнього середовища та доходом на душу населення (рис. 2.6). С. Кузнець припускав, що нерівність доходів спочатку зростає, а потім падає в міру нарощування темпів економічного розвитку (у праці «Економічне зростання та нерівність доходів», 1955). Концепція ЕКС з'явилася на початку 1990-х рр. з дослідженням Г. М. Гроссмана та А. Б. Крюгера «Вплив на довкілля Північноамериканської угоди про вільну торгівлю» (1991) [45].

На ранніх стадіях економічного розвитку зі зростанням виробництва відповідно збільшується показник забруднення, але коли середній рівень доходу на душу населення починає перевищувати певну межу (ця гранична межа відрізнятиметься для різних показників), тенденція стає зворотною, таким чином, при високому рівні доходів економічне зростання призводить до поліпшення стану навколишнього середовища. Зазвичай натуральний логарифм показника забруднення моделюється як квадратична функція логарифма доходу [45]. З моменту першого опису такої залежності в науковій літературі з'явилося багато робіт для перевірки та опису оригінальної моделі [46].

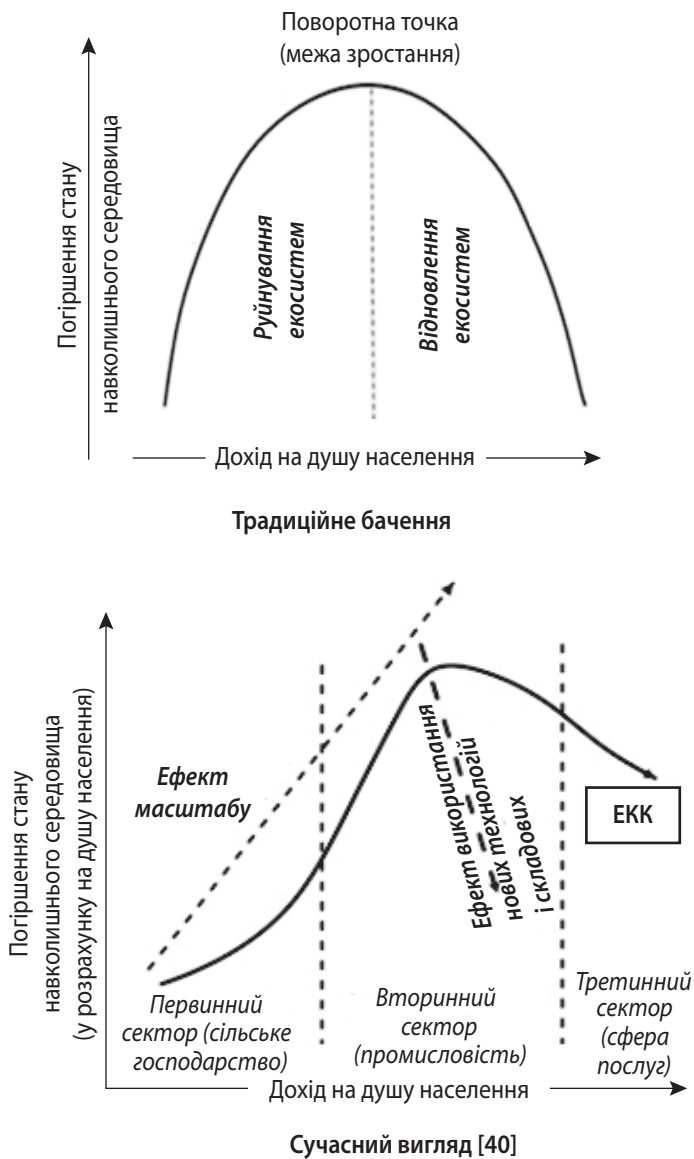


Рис. 2.6. Екологічна крива Кузнеця

Стандартна регресійна модель ЕКС наведена в такому вигляді [45]:

$$\ln(E/P)_{it} = \alpha_i + \gamma_t + \beta_1(\ln(GDP/P)_{it}) + \beta_2(\ln(GDP/P))_{2it} + \varepsilon_{it}, \quad (2.6)$$

де E – викиди;

P – кількість населення;

$\alpha_i, \gamma_t, \beta_1, \beta_2$ – коригуючі змінні параметри, які залежать від країн чи регіонів;

ε_{it} – величина похибки;

t – роки.

Припущення полягає в тому, що, хоча рівень викидів на душу населення може відрізнятися порівняно з іншими країнами за будь-якого конкретного рівня доходу, еластичність доходу однакова в усіх країнах на даному рівні доходу. Коригуючі параметри, що залежать від часу, пояснюють опущені змінні та стохастичні потрясіння, загальні для всіх країн. «Поворотний» дохід, де викиди в абсолютному розмірі або їх концентрація є максимальними, дорівнює [45]:

$$\tau = \exp(-\beta_1 / (2\beta_2)). \quad (2.7)$$

Переглянутий сценарій ЕКС не відкидає перевернуту криву U-форми, але дозволяє припустити, що вона з часом зміщується вниз і вліво через технологічні зміни [45].

Економіка України значною мірою функціонує в рамках лінійної економічної моделі. Лише невелика частина відходів повторно використовується, переробляється або утилізується. Переважна більшість відходів, включаючи цінні та обмежені ресурси, утилізуються на сміттєзвалищах або спалюються. За даними Державної служби статистики України (2019 р.), у 2018 р. на місцях утилізації накопичено 12,9 млрд тонн відходів, що становить 22,5 тис. тонн на 1 квадратний метр території країни, або 306,9 тонн на людину, що на 6,1% більше, ніж у 2010 р. 1/7 всієї території країни покрито сміттям, і лише 4% сміття переробляється. Мінімізація залишкових відходів може бути досягнута за двох основних умов [40]:

- 1) $(W_{nr} - W_r) \rightarrow \min$, тоді $W_{nr} \rightarrow \min$,
або $W_r \rightarrow \max$, тоді $(w_c - w_u) \rightarrow \max$, і $w_c \rightarrow \max$ або $w_u \rightarrow \min$; (2.8)
2) $(R_n - Q) \rightarrow \min$, тоді $R_n \rightarrow \min$ або $Q \rightarrow \max$.

Перша умова описує ситуацію країн з незначним рівнем екологізації виробництва, включаючи Україну. За другою умовою досягнута виробнича потужність збільшується, лише якщо підтримується однаковий рівень споживання ресурсів або досягаються ті ж обсяги виробництва при меншому споживанні ресурсів. Остання ситуація характерна для розвинених країн [40].

Порівняно з нині домінуючою моделлю циклічна економіка передбачає іншу систему взаємодії людини у сферах виробництва та споживання та значно зменшує обсяги відходів шляхом ретельного планування. Наприкінці свого життєвого циклу продукт слід розглядати як ресурс, а не сміття, яке слід утилізувати на сміттєзвалищі або шляхом спалювання. Ще на етапі зародження ідеї створення нового продукту необхідно також отримати уявлення про його повний життєвий цикл [47].

Економічно недоцільно уявляти, що система циклічної економіки може існувати в довільних географічних межах через глобалізовані системи виробництва та споживання, адже вона вимагає від кожної адміністративної території (країни, регіону тощо) підтримувати повну послідовність виробничих потужностей для обробки повного спектра матеріалів на кожному етапі їх життєвого циклу. Жодна країна чи регіон не може задовольнити цей критерій, який вимагає наявності відповідних внутрішніх ресурсів (чи то не всіх елементів періодичної таблиці), повного виробничого циклу та інноваційного технічного потенціалу, всебічної програми відновлення, повторного використання та переробки [48].

Фокус уваги поступово зсувається з аналізу суто екологічних проблем і перспектив налагодження екологічно чистого виробництва в бік побудови моделей збалансованого використання ресурсів, причому під останніми розуміється не тільки і не стільки природні копалини ресурси, а й фактори виробництва, у тому числі людський та інтелектуальний капітал. Існуючі на сьогодні ме-

тоди математичного моделювання економічних процесів, підкріплені потужними обчислювальними комп'ютерами, теоретично дозволяють вирішувати такі завдання. Але історично практично всі моделі менеджменту, теорії міжнародної торгівлі та державного управління будувалися на полярності «внутрішнє – зовнішнє середовище», «місцевий – національний – міжнародний ринок». Досвід автаркічних держав у цілому опинявся неспроможним, тобто замкнуті, адміністративно керовані системи врешті-решт зазнали краху і саморуйнуються. Прихильники закритих режимів пояснювали неминучий розпад таких держав геополітичним тиском ззовні, який іноді приймає характер відкритої негативної пропаганди з боку зовнішніх агресорів, але, з іншого боку, якби в суспільстві всім усього абсолютно вистачало, то воно не допустило б реалізації ворожих своїм засадам сценаріїв.

З іншого боку, сучасна економічна система не може налагодити раціональне споживання виробленої продукції, що особливо помітно в галузі переробної промисловості. Третина продуктів харчування, вироблених для споживання людиною, втрачається або знищується на глобальному рівні, що становить близько 1,3 млрд тонн на рік. Терміни «втрати харчових продуктів» і «харчові відходи» зазвичай використовуються для опису загальних втрат та обсягу відходів на різних етапах ланцюга поставки харчових продуктів (*The Food Supply Chain – FSC*) – виробництва/виращування, збирання, переробки, розподілу та споживання. За даними Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (*Food and Agriculture Organization – FAO*), у 2011 р. третина ваги всієї їжі, що вироблялася у світі, втрачалася чи утилізувалася на глобальному рівні. Це становить приблизно 1,3 млрд тонн на рік. Якщо перевести вагу на калорії, глобальний обсяг втрат (*Food Loss and Waste – FLW*) становить приблизно 24% усієї їжі, що виробляється. На етапі виробництва FLW становить 24–30% від світового, тоді як на етапі переробки та розподілу – 20%, а споживання – 30–35%. За ваговою ознакою фрукти та овочі є найбільшим джерелом FLW (44%), за ними йдуть коренеплоди (20%) [49].

Кількість FLW у розвинених країнах та країнах, що розвиваються, приблизно однакова і становить 670 та 630 млн тонн відповідно (у 2015 р.). Однак показник відрізняється в перерахунку на душу населення: 257 кг/рік для розвинених країн порівняно зі 157 кг/рік у країнах, що розвиваються. У країнах із середнім і високим рівнем доходу більше половини FLW мають місце на стадії розподілу та споживання, що означає, що продукт викидається, навіть якщо він все ще придатний для споживання людиною. У країнах з низьким рівнем доходів продовольство втрачається здебільшого під час виробництва та після збирання врожаю, головним чином через втрати під час фази обробки та зберігання.

Ресурси, які спрямовуються на виробництво цієї втраченої та марної їжі, також негативно впливають на природні ландшафти та екосистеми. Виробництво зернових, імовірно, становить основну загрозу біорізноманіттю, особливо у тропічному та субтропічному поясах, в умовах вирубки лісів та винищення багатьох видів тварин, на відміну від виробництва овочів та фруктів, які мають порівняно менший вплив на біорізноманіття. М'ясні відходи мають загалом більший вплив на навколишнє середовище в регіонах, що розвиваються, хоча видові загрози через тваринництво становлять лише третину тих, що спричинені сільськогосподарськими культурами [49].

У період з 1961 по 2011 рр. було відзначено 44% збільшення середньосвітових витрат харчових продуктів на душу населення – з 225 кг до 323 кг CO₂. У цей період країни, що розвиваються, зокрема Китай та країни Латинської Америки, виробляли найбільші обсяги викидів парникових газів, пов'язаних з FLW, переважно від втрат фруктів та овочів [49]. За даними шведського опитування домогосподарств, 20–5% побутових харчових відходів пов'язані з упаковкою [50]. Окрім експорту, попит на пакування підживлюється внутрішнім споживанням, зростанням «естетичних» вимог і розвитком інших галузей, що також виявляють потребу в упаковці. Сучасне суспільство не може вижити без упаковки. Населення світу постійно збільшується, а ланцюги поставок стають усе складнішими. Згідно з доповіддю Smithers Pira під назвою «Майбутнє

глобальної упаковки до 2022 року» ("The Future of Global Packaging to 2022"), щорічно світовий ринок продукції пакування зростатиме щорічно на 2,9% у вартісному вимірі, і сягне 980 млрд дол. у 2022 р. [51]. Протидіяти зростанням обсягів екологічно шкідливого пакування та впроваджувати натомість нові технології закликають і міжнародні організації, серед яких відзначимо Sustainable Packaging Coalition (США) [3].

Н. Козик (N. Kozik) [51] доводить, що одним із ключових проявів та суттєвих наслідків загальних глобалізаційних процесів є споживацтво. Усе частіше говорять про еко-гуманітарну глобалізацію. І. Малікова [42] стверджує, що спосіб життя людей пов'язаний із розширеним споживанням продуктів, яке постійно зростає. Споживачі купують все більше і більше продуктів, які закінчуються через деякий час або втрачають свою цінність, вони не встигають їх споживати вчасно, і попит переходить на марнотратство. Проте перехід до циклічної економіки повинен не тільки підвищувати конкурентоспроможність, а й сприяти економічному зростанню, створенню робочих місць і захисту навколишнього середовища [42].

Концепція CSR 2.0 (Корпоративна сталість і відповідальність – *Corporate Sustainability and Responsibility*) виникла в контексті концепції циклічної економіки та відповідального споживача (рис. 2.7) [52].

Подовження терміну експлуатації пасивних продуктів, тобто продуктів, які не споживають матеріалів або енергії під час фази використання, шляхом упровадження систем обслуговування продуктів (*Product-Service Systems – PSS*) може потенційно зменшити негативний вплив на навколишнє середовище, та є одночасно привабливим і зрозумілим для впровадження заходом для виробників. Для багатьох продуктів продовження терміну експлуатації зменшує вплив на навколишнє середовище на одиницю функції, але є винятки. Наприклад, можуть бути екологічні переваги заміни активних продуктів, які споживають енергію та витратні матеріали на етапі використання, на енергоефективніші, а не на продовження терміну їх експлуатації. Однак для компаній

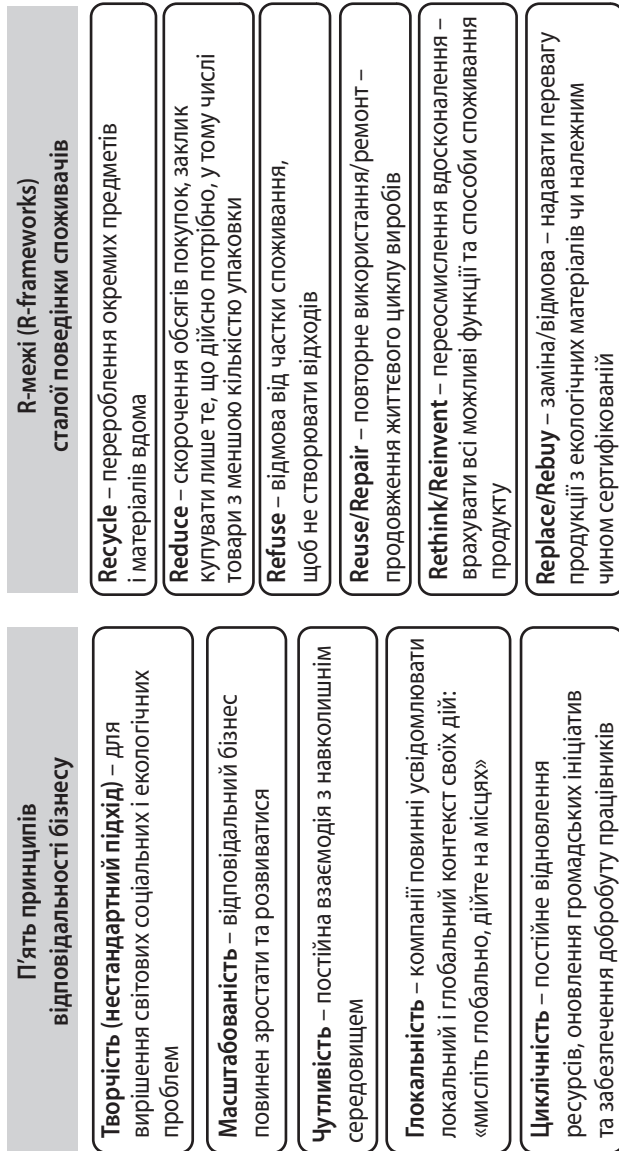


Рис. 2.7. Принципи відповідальності виробників і споживачів відповідно до концепції циклічної економіки

зменшення впливу на навколишнє середовище, пов'язане з їх продукцією, є лише частиною їх мотивації; пропозиції також повинні бути фінансово життєздатними. PSS, які виступають за доповнення або інтеграцію послуг із продуктом, можуть підтримувати економічну життєздатність упродовж тривалого строку [53].

Виробники сільськогосподарської продукції повинні боротися за власну успішну роботу – або навіть за виживання – при низькій віддачі. Акцент робиться на економічній ефективності; з цієї причини екосистема знаходиться під сильним тиском. Глобальні харчові системи створюють значні обсяги викидів парникових газів на всіх етапах продуктового ланцюга: при виробництві, переробці, прямих продажах і реалізації через посередників, готуванні вдома та відходів, і вони можуть бути однією з основних причин екологічної шкоди, таких як кліматичні зміни, евтрофікація та втрати біорізноманіття. Короткі ланцюги харчових продуктів (*Short Food Chains – SFSCs*) набувають сьогодні все більшої популярності, їх підтримка закладена до бюджету ЄС у періоді між 2014 і 2020 рр.; однак їх роль у торгівлі продовольством розвинених країн обмежена. Вони не в змозі замінити глобальні харчові системи в житті споживачів [50].

На основі політики субсидіювання ЄС (Регламент № 1305/2013) розглядається короткий ланцюжок поставок, де виробники продають свою продукцію споживачам безпосередньо або через одного посередника. Дослідники, які займаються цією темою, можуть знайти численні альтернативні поняття, такі як «короткий ланцюг поставок», «короткий ланцюг постачання продовольства», «альтернативна мережа харчування», «місцева система харчування» тощо. Ці терміни, як правило, стосуються просторової близькості виробництва та (остаточного) продажу та споживання, місцевих харчових продуктів і малої кількості учасників ланцюгів. Прямий продаж і прямий маркетинг мають кілька видів. Найвідомішими є фермерські магазини, ринки фермерів, доставка овочів за підпискою, поштові замовлення, виробничі кооперативи, групи солідарних закупівель і сільське господарство, що підтримується громадою (*Community Supported Agriculture – CSA*). Популярність певних

моделей варіюється від регіону до країни. Поширена думка, що короткі ланцюги поставок підходять для торгівлі високоякісною продукцією, одночасно сприяючи сталості та ефективності [50].

Сільське господарство, що підтримується громадою, вперше звернуло на себе увагу в Японії та Швейцарії у 1970-х рр. У 1980-х рр. ідея стала популярною у США, а також поширилася на кілька країн Європи. У 2008 р. була створена URGENCI – Міжнародна мережа підтримки сільського господарства громадами (*The International Network of Community Supported Agriculture*). Чотири основні ідеї CSA наведено на *рис. 2.8*.

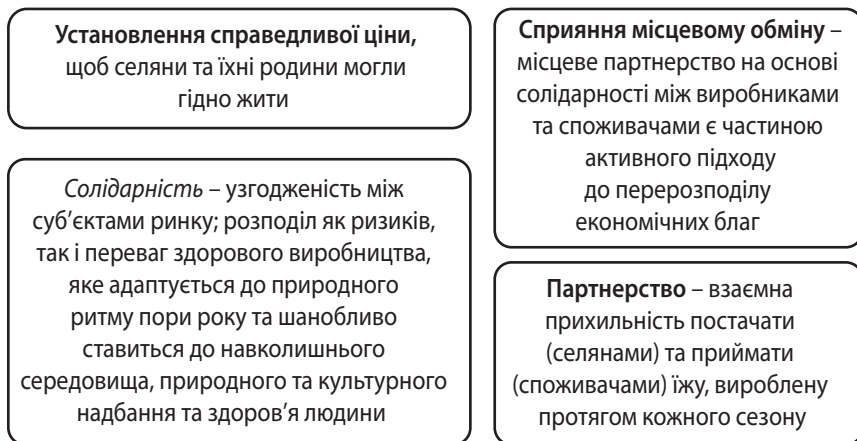


Рис. 2.8. Положення CSA для підтримки сільського господарства

Тандем виробника/споживача заснований на безпосередньому контакті та довірі між людьми, без посередників чи ієрархії та без підпорядкування [54].

Цей підхід має кілька обмежень і піддається критиці. Скорочення відстаней і кількості посередників може збільшити прибуток від виробництва в коротких харчових ланцюгах, але саме по собі це не забезпечує довгострокову позицію на продовольчому ринку. Економічна ефективність коротких ланцюгів поставок сильно залежить від конкретної ситуації та від наявності плато-

спроможного попиту. Є споживачі, які повністю задовольняються місцевими продуктами харчування, але кількість таких споживачів мала [50].

За даними Продовольчої та сільськогосподарської організації (*The Food and Agriculture Organization*), у 2015 р. близько 800 мільйонів людей не мали достатньої кількості їжі. У 2014 р. вартість 1,3 млрд тонн FLW становила близько 1 трлн дол. на рік; причому ця сума вказана без урахування зовнішніх факторів, які додатково оцінюються приблизно у 900 млрд дол., та екологічних витрат і збитків – ще 700 млрд. Що стосується Сполученого Королівства, то у 2007–2008 рр. загальна вартість втрат продуктів харчування та напоїв становила близько 15 млрд дол. США на рік, що еквівалентно 598 дол. у розрахунку на одне домогосподарство. Для Сполучених Штатів у 2008 р. на рівні роздрібної торгівлі та споживачів загальна вартість втрат продуктів харчування за роздрібною ціною становила близько 165,5 млрд дол. Це еквівалентно близько 390 дол. на душу населення на рік. Найбільші втрати у вартісному вимірі спостерігалися за такими групами харчових продуктів: 41% м'яса, птиці та риби; 17% овочів; 14% молочних продуктів. Зменшення кількості FLW на рівні індивідуальних споживачів (домогосподарств) у розвинених країнах мало б найбільший позитивний вплив на ланцюг поставок за допомогою планових закупівель, кращого зберігання, придбання відповідних розмірів порцій, покращеного приготування їжі та використання придатних залишків [49].

У системі харчування XIX ст. переважають три проблеми, які змінюють її профіль. Основна увага приділяється сталому вибору харчових продуктів, зокрема переходу від тваринного білка до білка на основі рослин, методів і матеріалів для його штучного вирощування, використання немінучих харчових відходів на біопереробних заводах. Було б корисно застосовувати комп'ютерні програмні продукти для упровадження даних підходів, як і використання машинного навчання для проектування систем сталого виробництва та циклічної економіки [55].

Зважаючи на важливість туризму в усьому світі, деякі автори почали обговорювати циклічний туризм. За обсягами доданого

продукту у 2018 р. галузь туризму зростала швидше, ніж глобальна економіка в цілому, заробивши 8,8 трлн дол. і охопивши 10,4% глобальної економічної діяльності [56]. Л. Ф. Жирар і Ф. Нокка (*L. F. Girard, F. Nocca*) [57] охарактеризували циклічний туризм як «модель, здатну створити віртуальний цикл, що ставить цілі та виробляє послуги, не витрачаючи на себе обмежені ресурси планети – сировину, воду та енергію». Найчастіше в індустрії гостинності увагу зосереджують головним чином на вимірюванні енергоефективності, споживанні води та переробці відходів для сприяння сталому розвитку [56].

Таким чином, прийшов час об'єднати напрацювання у сфері інноваційних технологій, спрямованих на збереження навколишнього середовища, і дослідження у сфері світових економічних і соціальних процесів, які теж говорять про перевиробництво та забруднення, руйнування й оновлення, тільки стосовно суспільних формацій і традицій, що склалися в різних країнах.

Глобальна циклічна економіка – це така концепція організації економіко-соціальної формації, яка дозволить враховувати потреби кожного окремого індивіда й економічного агента, а також країн і регіонів на світовому ринку, за допомогою застосування збалансованого перерозподілу природних і створених людиною ресурсів у процесі виробництва та споживання таким чином, щоб це не шкодило біосфері планети і традиціям, прийнятим у місцевих громадах.

Дане визначення дозволяє акцентувати увагу на міждисциплінарному характері досліджень у сфері застосування постулатів циклічної економіки в теорії світової торгівлі та врахувати обов'язковість моделювання системи збалансованих показників, які повинні стати основою державної політики країн у сфері регулювання національного виробництва товарів і послуг.

2.3. ВПЛИВ СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНИХ ТЕНДЕНЦІЙ НА РЕСУРСНІ ПОТОКИ ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ

Нові технології стимулюють розвиток і створення не просто нового продукту, а й інноваційної складової (це стосується використання знань, досвіду, навчання та особливої поведінки) робочої сили, нового споживчого суспільства, нових соціальних норм і стандартів. Саме людина перебуває в центрі змін і підтримує інновації, створення чогось нового, але водночас вона також підтримує певні соціальні норми. Успіх нових технологій (насамперед прибуток, який вони принесуть) залежить від того, наскільки вони необхідні суспільству чи ринку [2].

Прискорене збільшення розриву між багатими та бідними, яке нещодавно перетворилося на пекуче питання, призвело до величезних економічних наслідків. Відомий Нобелівський лауреат Джозеф Стігліц (головний економіст Світового банку з 1997 по 2000 рр.) наводив дані про те, що 95% національного доходу США потрапляло до лише 1 відсотка людей, а середні зарплати були навіть нижчими, ніж на чверть століття раніше, багаті ставали багатшими, а бідні – біднішими, і така ж ситуація була в багатьох інших країнах. Що стосується економіки європейського континенту, то Дж. Стігліц зазначив, що розподіл багатств на старому континенті був менш нерівномірним, ніж у США, завдяки сильному середньому класу в Німеччині та Скандинавії. В іншій частині Європи диспропорція була значно більшою. Також було цікаво, що американська тенденція диспропорції розвитку та розподілу багатства була практично без змін успадкована Китаєм. «У китайській економіці, яка характеризується запаморочливим підйомом, 95% національного багатства зосереджено в руках ледь 5% людей» [2].

Завдяки тісному зв'язку між довкіллям і концепцією інтелектуальних міст, названих «розумними містами», робиться висновок, що циклічна економіка є каталізатором процесу міської інтелектуалізації ("*urban intelligence*"). За даними демографічних експертів, у 2020 р. у містах проживатиме 80% населення. Посилаючись на поняття «системне мислення», «міський метаболізм»

та «біомімікрія», деякі дослідники припускають, що спосіб містоутворення та подальшої його життєдіяльності не сильно відрізняється від живого організму. Таке цілісне розуміння повинне врівноважувати обмін матеріалами та енергією між природою та суспільством [38].

Поширені дані, що показують пов'язаний з цим дисбаланс і масштаби експлуатації, свідчать, що міста займають лише 2% земної поверхні, водночас використовуючи понад 75% усіх ресурсів і продукуючи приблизно таку ж частку відходів. Так само міські громади наразі створюють понад 70% глобальних викидів CO₂, пов'язаних з енергоспоживанням [58].

Дж. Уільямс (*J. Williams*) [59] наводить такі дані: сьогодні міста споживають 60–80% природних ресурсів у всьому світі. Вони виробляють 50% глобальних відходів і 75% викидів парникових газів. За підрахунками ООН, до 2050 р. у містах проживатиме 66% населення світу, тоді як світові обсяги міського господарства зростуть утричі до 2030 р. Таким чином, міста, як система виробництва та споживання, загрожують екологічній сталості земної кулі. Дослідниця доводить, що кількість міст із проблемами водопостачання стрімко зростає. Міста залишаються залежними від викопного палива, що робить їх особливо вразливими до підвищення цін на енергоносії та енергетичні ембарго. З іншого боку, міста – це центри споживання та виробництва. Культурні цінності, норми, соціальна практика та спосіб життя мешканців міста впливатимуть на повторне використання, переробку та відновлення ресурсів. Існуючі культурні норми створюють головний виклик циклічній практиці щодо матеріалів, води, інфраструктури та землі.

Дж. Хеннон та А. У. Заман (*J. Hannon, A. U. Zaman*) наводять дані звіту Світового банку про те, що прогнозований для 2012 р. базовий обсяг 1,3 млрд тонн ТПВ, що утворюються містами в усьому світі, удвічі збільшиться до 2025 р. – до 2,2 млрд тонн на рік. Певно, майбутні міста (зокрема африканські та азійські мегаполіси) стануть вирішальним центром розв'язання проблем, пов'язаних зі зростанням населення, глобалізацією, зміною клімату та сталим розвитком. І навпаки, міста залишаться першо-

черговим осередком, де проявляються негативні наслідки, та ще більше підриватимуть екологічну стійкість, соціально-економічну стабільність та добробут населення [58].

Розростання міст, приріст населення, глобальні подорожі та рудиментарні системи надання медичних послуг у бідних країнах показують, що проблеми глобальної пандемії продовжують серйозно загрожувати здоров'ю людської цивілізації. Громадське здоров'я – сектор уже становить 10% світового ВВП – знаходиться на межі епохальної трансформації. Національні системи охорони здоров'я та платники податків піддаються зростаючому тиску витрат, що посилюється демографічними змінами, зростанням доходів на швидкозростаючих ринках та епідемією хронічних захворювань. Старіння населення перевантажує систему, призводить до збільшення кількості людей, які страждають хронічними хворобами та потребують дорогих методів лікування, що вимагають соціального фінансування. У результаті цього демографічного явища виникнуть ще серйозніші проблеми [1].

Х. Руохомаа, В. Салмінін та І. Кунту (*H. Ruohomaa, V. Salminen, I. Kunttu*) [60] наводять таке бачення концепції розумного міста (*рис. 2.9*).

Концепція «розумного» міста походить від перетину досліджень урбанізму та інформаційно-комунікаційних технологій у поєднанні з вимірами творчості та людяності. Таким чином, вона об'єднує технології, уряд і різні верстви суспільства, використовуючи технологічні можливості, такі як Інтернет речей (*Internet of Things – IoT*) і штучний інтелект (*Artificial Intelligence – AI*). Вони, своєю чергою, сприяють розвитку різних аспектів «розумного» міста, включаючи, наприклад, транспорт, управління, освіти, безпеку та комунікації. Загальні тенденції такого розвитку включають перехід від глобального до місцевого виробництва та споживання, від конкурентного до спільного виробництва та надання послуг [60].

Бізнес більше не розглядається як постачальник, а скоріше як партнер, що співпрацює. Ці нові ролі разом із екосистемами, утвореними «розумними» містами, створюють основу для нового

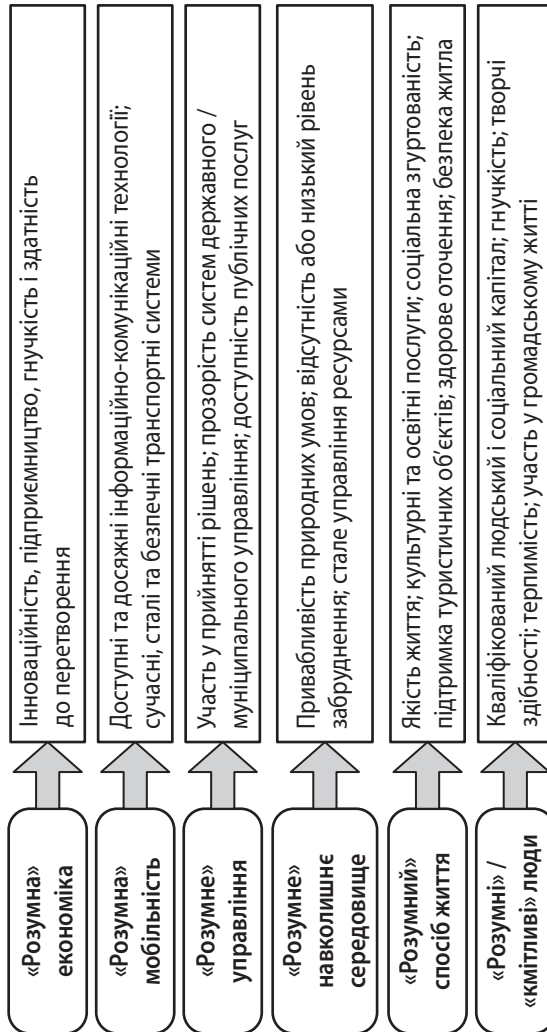


Рис. 2.9. Складові концепції «розумного міста»

виду розвитку в міських районах. Нещодавно ініціативи «розумних» міст були об'єднані в модель, щоб зробити міста кращими для проживання. «Розумне» місто може вважатися ідеалом сталого міського життя. Поняття «розумності» міста можна зрозуміти на трьох концептуальних рівнях:

- ✦ *маркетинг* – зручність у проживанні та користуванні інфраструктурою для місцевих жителів, що означає прагнення концептуальної адаптації до потреб кінцевих користувачів і взаємодії з мешканцями міста;
- ✦ *стратегічне управління та розвиток* – стратегічні й ідеологічні напрямки, які приймає містобудування. Громадські суб'єкти, такі як уряди та міські ради, на всіх рівнях використовують концепцію «розумності», щоб виділити свої нові стратегії, програми розвитку та політику як орієнтир розвитку міських територій з точки зору економічного зростання, сталого розвитку та кращої якості життя. «Розумне» управління (або електронне врядування) означає, що різні ключові зацікавлені сторони беруть участь у прийнятті рішень і публічних послугах через соціальні медіа, відкриті дані або інші платформи участі в Інтернеті;
- ✦ *технологічний розвиток* – методи штучного інтелекту, Інтернету речей і машинне навчання (відповідальне за складний збір та аналіз даних) застосовуються на комерційній основі. Ці технологічні можливості сприяють розвитку та розгортанню інтелектуальних міст, пов'язаних з ІКТ, наприклад «розумного» транспорту, відновлюваної енергії, освіти, безпеки та спілкування [25].

Міста переосмислюються як критичне місце майбутньої сталості та стабільності, наприклад через потенціал «врожаю в агломерації» / «наземного видобутку» для рециркуляції глобально значущих водойм і потоків вторинних ресурсів, втілених у динаміці міського життя. Містобудівний етос майбутніх міст з нульовими відходами виходить за межі лише технічної інженерії, відновлюваної енергії та екосистем із замкнутим циклом (так, як і цілі нульового споживання/викидів викопного палива), охоплюючи

цілісне екологічне середовище, соціальну сталість та інструментальні принципи здорових громад [58].

Соціальні, екологічні та економічні виклики виникають через пікову амплітуду, яку забезпечують гіпервиробництво та споживання, з одного боку, та потреба у сталому розвитку, що дозволить подолати пастку бідності, соціальну незахищеність, ризики постачання, дерегуляцію ринків та мінливість цін, – з іншого. Важливо забезпечити майбутні покоління достатньою кількістю ресурсів для достойної якості життя [19].

Планування асортиментної політики, побудова маркетингової стратегії та способу просування туристичної продукції на ринку окремої країни вимагає від організаторів подорожей здатності правильно виділяти ключові класифікаційні ознаки, які є основою групування потенційних споживачів. Як було доведено в першому розділі, спосіб відпочинку та готовність витратити особисті доходи на проведення дозвілля залежить у тому числі й від балансу робочого та вільного часу; цей критерій є для громадян більшості країн ОЕСР важливішим, ніж рівень доходу. Зі зростанням напруженості праці та відповідним зменшенням кількості вільного часу, скороченням або цілковитою відсутністю відпускнуго періоду протягом декількох років перегляду потребує змістова складова туристичних послуг та організаційні аспекти подорожі, а також національна політика зайнятості.

Оцінку впливу зайнятості, а в ширшому розумінні – політики на ринку праці, найближче до тематики дослідження можна виділити в таких роботах. С. А. Боголюбова обґрунтовує значущість споживчого попиту на формування ринку внутрішнього туризму і зазначає, що «об'єктивним чинником зростання споживчого попиту ... є збільшення вільного часу» [61, с. 41]. Також стверджується, що знижується еластичність попиту за ціною на туристичні послуги, але слід зазначити, що це справедливо не для всіх туристичних послуг, хоча автор дослідження права в тому, що за ступенем принесеної користі стає складніше підібрати заміну туризму. Є. В. Лукін зі співавторами [62] розробили модель, що дозволяє розрахувати сукупний ефект впливу на національну економіку,

який виникає завдяки стимулюванню споживання туристичних послуг на внутрішньому ринку. Проблеми трудової зайнятості студентів розглядала Г. В. Варламова [63], яка відзначає зростаючу тенденцію до поєднання навчання й зайнятості та необхідності приведення трудового законодавства у відповідність до сформованих соціальних тенденцій. На ринку праці сформувався попит на співробітників з так званим «проміжним рівнем кваліфікації», який зменшує пропозицію робочих місць. У країнах з більш пристосованим до потреб учнів трудовим законодавством це явище носить в основному сезонний характер, в іншому випадку це явище постійно і також може призводити до соціальної напруженості. А. Альварез-Суса (*A. Alvarez-Sousa*) [64] пропонує класифікацію негативних факторів, які впливають на падіння туристичного попиту в європейських країнах. Учений виділяє три групи таких передумов: фінансові обмеження; обмеження, пов'язані з браком вільного часу через професійну діяльність; відсутність вільного часу у зв'язку із сімейними обставинами. П. Лі-Цин (*P. A. N. Li-Xin*) [65] наводить базові характеристики віртуального туризму та пояснює популярність цього виду заміни традиційного туризму як результат нестачі вільного часу. Менш розкритою в дослідженнях учених з різних країн є тема причинно-наслідкових зв'язків між способом життя і трудовою діяльністю, що впливають на туристичний попит (хоча різні соціальні аспекти даного взаємозв'язку досліджені найбільш повно) [66].

Оцінювати взаємозв'язок між ситуацією на ринку праці та туристичним попитом буде коректніше з урахуванням виділення окремих груп складових процесу формування туристичного попиту в межах глобальної економіки та системи національного господарства. Одні тенденції є загальними для всіх країн, що беруть участь у міжнародному поділі праці, інші притаманні регіональним або локальним економічним системам. Пропонуємо розглянути чотири групи чинників.

1. *Особливості споживання туристичних послуг і їх вплив на формування попиту і пропозиції на ринку.* Однією з ключових особливостей туристичної послуги є її невіддільність від місця

надання, власне споживача та моменту (часу) надання – це найбільш універсальні відмінні риси. Традиційні туристичні послуги (про певні інновації, які частково спростовують дані характеристики, буде сказано пізніше) неможливо складувати як запаси, а якщо змінити час і/або місце відвідування, то це буде вже інше сприйняття й інші враження. Тому, крім певного рівня доходу та зацікавленості (що актуально для придбання всіх комерційних товарів і послуг), покупцеві необхідно мати в наявності необхідний проміжок часу, протягом якого, власне, і відбувається споживання. Причому даний відрізок часу повинен відповідати особливим вимогам: цілісність (пакетний тур довжиною у вісім днів не можна розбити на підперіоди меншої тривалості та відвідувати іншу країну або регіон з перервами, і вкрай небажано для здоров'я переривати програму санаторно-курортного лікування); емоційна та ментальна залученість не нижче певного рівня (турист не отримає задоволення від відпочинку, якщо буде намагатися вирішувати робочі питання та бути постійно на зв'язку, відволікаючись на зовнішні подразники, начебто «взяті» із собою проблеми). У такому режимі перемикання людина психологічно втомлюється навіть більше, ніж у звичайний робочий день.

Нерідкі відгуки мандрівників, які стверджують, що довгоочікуваний відпочинок втомив їх набагато більше, ніж якби вони не покидали звичне оточення. Мова йде не про фізичне, а саме про психоемоційне перевантаження, яке тісно пов'язане з гострою нестачею вільного часу та синдромом професійного вигорання, надзвичайно поширеного в останні два-три десятиліття серед робітників розумової праці та керівного складу підприємств, байдуже до якої галузі вони належать. Відносно недавно схожі тенденції стали формуватися і в середовищі самозайнятих.

Туристичні компанії, що працюють як на внутрішньому, так і міжнародному ринку, відреагували на це скороченням середньої тривалості туру – від максимуму в 3–4 тижні до 1–2 тижнів і введенням в ужиток поняття «тур вихідного дня». Дані нововведення виявилися корисними для транспортних компаній, оскільки кількість рейсів у всіх напрямках збільшилася в кілька разів, а також

для постачальників основних і супутніх змінних послуг (тобто тих, що прямо залежать від кількості обслуговуваних покупців) – посередників у вирішенні бюрократичних процедур (оформлення віз і т. п.), виробників сувенірів, компаній, що надають в оренду спеціальне обладнання для різних видів туризму, і деяких інших. Для представників приймаючої сторони, навпаки, зросло рекреаційне навантаження на природне середовище й об'єкти інфраструктури, стали швидше вироблятися ресурси, схильні до більш сильного зносу через часту зміну відвідувачів. Класичний приклад – обслуговування готельних номерів: чим більша кількість гостей селиться в номері протягом деякого періоду часу, тим витратнішим є його прибирання та підготовка до наступного візиту при незмінному доході за добу проживання.

Зараз практично всі готелі й аналогічні установи, які надають послуги з тимчасового розміщення, встановлюють каскадну систему знижок залежно від тривалості проживання. Дуже явно цей процес спостерігається на Airbnb – міжнародній платформі, яка об'єднує власників нерухомості – непрофесійних закладів розміщення. Але, крім додаткових витрат і труднощів, що несуть організатори подорожей і представники приймаючої сторони в обслуговуванні потоків туристів (які постійно змінюють один одного), для самих відпочиваючих подібний ритм також є несприятливим. З іншого боку, короткі тижневі проміжки в різні сезони, на які зараз прийнято розбивати щорічну відпустку, дають хоч якусь можливість придбати тур людям, які не можуть призупинити свою професійну діяльність на цілий місяць, і частково знижують пікове завантаження в традиційний відпускний час.

Однак туризм у цілому перестав виконувати одну зі своїх основних функцій – оздоровлення та відновлення працездатності, що, своєю чергою, призвело до поступового, протягом декількох десятиліть, латентного зниження продуктивності праці й ефективності прийняття рішень. Здавалося б, це твердження парадоксальне – із упровадженням інноваційних технологій, майже повною автоматизацією та механізацією трудомісткого виробництва (принаймні, у розвинених країнах) обов'язково мав би вивільнити-

ся час на відпочинок і особистісний розвиток населення. З одночасним зростанням доходів це теоретично привело б до значного збільшення попиту на туристичні послуги та інші товари і послуги, інтерес до яких проявляється тільки після досягнення певного соціального стану та розширення особистого простору. Але якщо вимірювати фактичний, а не потенційний попит, то обов'язково буде згаданий фактор відсутності вільного часу як стримуючий або частково обмежуючий показник, причому зазвичай зростання доходів обернено пропорційне кількості годин на добу/тиждень і днів на місяць/рік, які людина може витратити виключно за власним сценарієм, не випавши при цьому з інформаційного потоку і не погіршивши трудові показники. Тому в суспільствах з високим рівнем доходу спостерігається безрадісна тенденція збільшення тривалості робочого тижня та неоплачуваної кількості робочого часу (*Додаток В*).

2. *Сучасні тенденції міжнародного ринку праці та їх результатуючий внесок у систему національних регуляторів.* Ступінь впливу загальносвітових процесів на параметри регулювання тієї чи іншої галузі залежать від ступеня залученості країни в структуру міжнародної економіки. Але більш мобільні фактори виробництва, до яких належить робоча сила й інтелектуальний капітал, мають низький поріг стійкості та швидше сприймають зміни. У серії звітів *Doing Business* окремо розраховувався індекс якості робочої сили та наводилися порівняльні таблиці по всіх досліджуваних країнах, де аналізувалися аспекти трудового законодавства, ділової практики у сфері працевлаштування та політики підтримки роботодавців і найманих працівників. Останній розгорнутий звіт датується 2018 р., тобто наведені в ньому приклади охоплюють 2016–2017 рр. Але за винятком деяких країн, про що зазвичай згадується в їх персоналізованих характеристиках, ключові положення залишилися незмінними і до сьогоднішнього дня – 40-годинний робочий тиждень із одним або двома вихідними і т. ін.

Офіційно найбільш поширеним є 6-денний робочий тиждень – у 79,25% країн, які брали участь в дослідженні; максимально 5,5 днів (тобто частина підприємств встановлюють 5-денний, части-

на – 6-денний тиждень) – у 11,7% країн; лише 5 робочих днів на тиждень дозволяють 5,85% країн; і 3,2% країн офіційно не забороняють 7-денний робочий тиждень, тобто фактично роботу без вихідних, на розсуд роботодавця [67].

У звітах 2019–2020 рр. докладні порівняльні таблиці вже не публікуються, хоча, як і раніше, існує розділ, присвячений оцінці ринку праці та загальносвітовим тенденціям у сфері зайнятості. Серед останніх особливостей регулювання сфери зайнятості експерти Doing Business виділяють такі [68]:

- ✦ занадто жорстка формалізація трудового законодавства стає обтяжливою для приватного сектора і призводить до підвищення рівня безробіття, найбільш яскраво вираженого серед молоді та працюючих жінок. Зменшення можливостей для формального працевлаштування призводить до перетікання робочої сили в неформальний сектор. І навпаки, легальні варіанти комбінування повного та часткового працевлаштування збільшують сукупну зайнятість; завданням для уряду є знаходження найкращої рівноваги між захистом працівників від несанкціонованих дій роботодавців і нечесних практик у сфері зайнятості разом із забезпеченням належної гнучкості ринку праці;
- ✦ у більшості випадків вищий рівень доходу держави провокує нижчий ступінь регулювання ринку праці та обтяженість формальними процедурами, як-от підписання трудового договору та процедури звільнення, але є виключення – Іспанія, Люксембург і Словенія з ускладненою процедурою найму;
- ✦ акцентується увага на терміновому трудовому договорі, який, з одного боку, є істотною підмогою для молодих фахівців, гарантуючи первинне працевлаштування та отримання мінімально необхідного досвіду, і захищає роботодавця від некваліфікованих співробітників; з іншого – також може стати інструментом маніпулювання робочою силою та несправедливої економії на заробітній платі. Тут ключовим критерієм оцінки є заборона або дозвіл термі-

нового контракту і встановлена на законодавчому рівні його мінімальна тривалість;

- ✦ у країнах, що розвиваються, підприємства приватного сектора вважають за краще встановлювати заробітну плату лише на рівні або трохи вище визначеного законом мінімуму, інакше скорочується кількість робочих місць через брак загальних фондів (відзначимо, що така практика повсюдно використовується туристичними підприємствами малого та середнього бізнесу в Україні). В Індонезії в одному з регіонів зростання мінімальної ставки заробітної плати на 10% спровокувало падіння зайнятості на 0,8%, а в Туреччині субсидування малозабезпечених працівників не тільки не привело до зростання зайнятості або стимулювання виробничої діяльності, а ще й спровокувало бюджетний дефіцит. Висновком з цих прикладів є таке: різні способи дотацій і варіанти соціальних виплат не вирішують проблему низької ділової активності в довгостроковому періоді. Природно, вони можуть і повинні бути використані для вирішення нагальних соціальних проблем, але без підтримки реального сектора швидше призведуть до інфляції й інших несприятливих наслідків штучного зростання грошової маси без підтвердження її реальної вартості товарами та послугами;
- ✦ у співробітників з більшою свободою у виборі графіка робочого часу вища продуктивність праці. Разом із тим, загальна кількість відпрацьованих годин у певний період (добу, тиждень тощо) безпосередньо на робочому місці або поза ним не повинна перевищувати фізіологічно обумовлені норми, після яких настає втома та професійне вигорання. У країнах, де практика гнучкого графіка тільки починає впроваджуватися, багато роботодавців піддаються спокусі нарощувати обсяги завдань і підвищувати вимоги до якості роботи, оскільки формально співробітник не може обґрунтувати та надати хронометраж виконання через фізичну відсутність на підприємстві.

З масовим переходом на дистанційну систему у 2020 р. ця ситуація ще більше загострилася, особливо для професій з нефіксованою оплатою. Ставки можуть суттєво відрізнятись залежно від місцевого рівня життя навіть у межах однієї країни, не кажучи про переведення цілих підрозділів у бідні країни, працездатне населення яких має мінімально необхідний рівень кваліфікації. З проблемою якості обслуговування зіткнулися, наприклад, європейські та північноамериканські авіакомпанії, які перенесли свої call-центри в країни Азії та Африки. Відсутність мовного бар'єра та вкрай низька собівартість послуг виглядали досить привабливо до того моменту, коли звернення клієнтів вимагали від персоналу розумної ініціативи та логічних дій, а не простого слідування інструкції. Кожна наступна стадія рівня доходу населення та доступності якісної освіти формує певний тип мислення та ставлення до професійних обов'язків, якого неможливо досягти без сприятливого соціального середовища. На жаль, це розуміють далеко не всі керівники транснаціональних компаній, через що єдиним критерієм ефективності досі служить мінімізація витрат;

- ✦ 90% національних економік, які брали участь у дослідженнях, мають встановлену тривалість робочого тижня в 5–5,5 днів, і, незважаючи на останні дослідження фахівців у сфері продуктивності праці, деякі країни продовжують підвищувати допустимі норми. У 2018–2019 рр. Австрія збільшила максимальну тривалість робочого дня (з урахуванням понаднормової роботи) до 12 годин, робочого тижня – до 60 годин, а Угорщина – максимальну кількість робочих годин на рік до 400, тобто приблизно до 53–54 години на тиждень. Зрозуміло, це вплинуло на кількість вільного часу працездатного населення – а він, відповідно, утворює доходи домогосподарств і витрачається у третинному секторі;

- ✦ тривалість щорічної оплачуваної відпустки в середньому у світі складає 18,8 робочих дня, причому найвища середня тривалість була відзначена в регіонах Близького Сходу та Північної Африки (23,4 робочих дня), країнах Африки на південь від Сахари (21,7 робочих дня). У Гвінеї, Лівії та Того щорічна відпустка гарантується протягом 30 робочих днів. Хоча ці дані умовні, оскільки в останньому регіоні близько 90% населення зайняті в неформальному секторі. Найменша тривалість відпустки в країнах Азії та Тихоокеанського басейну – близько 11 робочих днів (але потрібно зважати, що в деяких країнах, наприклад Китаї, до 3-4 тижнів на рік припадає на офіційні державні та релігійні свята, рознесені протягом календарного року). Відповідно, не тільки організатори турів повинні брати це до уваги при складанні пакетів, а й підприємства приймаючої сторони, автоматично орієнтуючись на темп життя і способи відпочинку у своєму оточенні, можуть помилятися при встановленні порогів насиченості й інтенсивності туристичної пропозиції для жителів країн з кардинально іншим робочим графіком. Необхідно розуміти, чому середньостатистичний турист з країн Азії буде прагнути до максимально насиченої програми перебування за кордоном, активних видів рекреаційної діяльності та високої якості обслуговування, а жителі Європи відпочиватимуть більш розмірено та вважатимуть за краще індивідуальні поїздки, а не перебування в складі чисельних туристичних груп. Хоча, природно, наведені характеристики умовні та не відображають усе розмаїття попиту, але вони можуть стати основою календарного планування і складання графіків пікових навантажень;
- ✦ перешкоди або сувора заборона на звільнення найманих працівників (за винятком випадків грубого порушення трудової дисципліни) довгий час вважалися гарантією соціальної стабільності та забезпечення зайнятості. Дійсно, якщо в певні історичні періоди в ряді країн спостерігали-

ся порушення трудового законодавства або взагалі повна відсутність мінімально необхідних норм безпеки праці та гарантування зайнятості, відсутність підтримки профспілок, установа подібних заборон на рівні держави було часом єдиним способом захистити права найманих працівників. Зараз, як відзначають експерти, це стає перешкодою для розвитку компаній і зайнятості молоді. Як і в наведених вище ситуаціях, мірилом розумності й обґрунтованості тих чи інших рішень є їх об'єктивна оцінка відповідно до поточної соціально-економічної ситуації та ділових звичаїв галузі та національної економіки в цілому. Зловживання можуть бути з боку як роботодавців, так і найманих працівників. Але в цілому іноземні інвестори обирають ринки з меншим ступенем зарегульованості, оскільки бюрократичні процедури неминуче зупиняють інновації. Згідно зі звітом, понад 70% країн з низькими доходами підтримують ускладнену процедуру звільнення. Чим вище рівень доходу, тим лояльніше трудове законодавство. Можливо, причина криється ще й у тому, що в розвинених країнах населення можуть підтримувати державні та недержавні соціальні фонди, і тимчасове безробіття не призводить до катастрофічних наслідків. Але якщо розглядати дану ситуацію з точки зору психологічної стійкості потенційних споживачів, то витратити доходи сім'ї на подорожі (адже туристичні послуги не є продуктом першої необхідності) будуть охочіше в країнах з гарантованою зайнятістю, виплатами допомоги по безробіттю, пенсійним забезпеченням, доступом до якісної освіти й медицини тощо. Чим більше впевненості у своєму майбутньому, тим вище середня ціна покупки та ймовірність відкладеного попиту;

- ✦ у країнах з більш гнучким трудовим законодавством частка неформального сектора нижча. По-перше, офіційне затвердження різноманітних форм зайнятості статистично зменшує кількість фіктивно безробітних; по-друге, під-

приємства, якщо вони дійсно не зловживають звільненнями та заниженням фонду заробітної плати, стимулюють співробітників бути продуктивними та професійно розвиватися в умовах висококонкурентного ринку праці, таким чином розширюючи свою діяльність і випускаючи інноваційну продукцію, що, своєю чергою, приводить до створення нових робочих місць, претендувати на які можуть, з огляду на зростаючу пропозицію, і менш досвідчені фахівці.

Сутність рекомендацій зводиться до такого: якщо національна економіка більш-менш стійка і немає серйозних соціальних проблем із зайнятістю, страхуванням від непередбачених обставин, соціальним забезпеченням (зовсім не обов'язковою є наявність державного пенсійного фонду або повністю безкоштовного медичного обслуговування, є цілком надійні альтернативи), якщо підтримується політика залучення молоді в ефективну трудову діяльність, тоді краще працюють менш регульовані системи. Безперечно, існують винятки, але якщо врахувати, що рейтинг Doing Business складається, перш за все, для інвесторів, то обґрунтування відмови від безлічі тривалих і трудомістких формальних процедур цілком логічне.

Для туристичної галузі, точніше, наявності стійкого платоспроможного попиту на рекреаційні послуги, велика частина критеріїв збігається. Чим менше потенційний покупець прив'язаний до робочого графіка протягом тривалого періоду та до конкретних географічних локацій, тим активніше і частіше він буде подорожувати. Чим більше пропонується офіційно дозволених форм зайнятості, часткової в тому числі, тим вищий дохід домогосподарств і більше коштів на подорожі. Чим більше заохочується ініціатива та креативність на робочому місці (це неминуче стає частиною способу життя та культурою суспільства, або, навпаки, виходить з них), тим ширше асортимент інноваційних туристичних послуг, який здатний прийняти ринок. А такі продукти, як віртуальні подорожі (онлайн-відвідування відомих об'єктів або фестивалів, 3D-візуалізація, нові форми дозвілля у звичному оточенні, тобто

фактично без класичної складової визначення туриста згідно з UNWTO – споживання послуги в місці, відмінному від місця постійного проживання протягом більше, ніж 24 доби із ночівлею в місці споживання послуги), якраз здатні підтримати галузь в умовах заборони на переміщення на далекі відстані. Також віртуальні послуги не прив'язані до офіційного вільного часу – вихідних і відпусток. Відвідати сайти світових музеїв можна в будь-який час, не виходячи з дому, а сувеніри купувати в Інтернет-магазинах. Ще не всі «інноваційні туристи» розуміють необхідність оплати віртуальних ресурсів і процес формування їх собівартості, що вже призвело до зростання так званого піратства – нелегального розповсюдження контенту та порушення авторських прав, але, як і з будь-якою інновацією, зміцнення правового фундаменту – це питання часу. В умовах локдауну 2020 р. це питання просто випередило інші, стимулювавши розв'язання до того другорядних проблем. Підкреслимо, що повна свобода дій з боку ринкових структур і практична відсутність регуляторів знижує довгостроковий попит на товари і послуги не першої необхідності, тому і для виробників, і для споживачів туристичних послуг важливе відчуття захищеності та мінімальні правові гарантії, що ставлять в рівні умови всіх учасників ринку.

3. Аспекти державної політики у сфері зайнятості та освіти, що визначають сукупний попит на туристичні послуги. Безперечно, що стагнація національної економіки призводить до безробіття. Проте, якщо падіння виробництва або надходжень до державного бюджету від фінансових операцій є більш-менш очікуваним і прогнозованим, а не є наслідком обставин непереборної сили (як, наприклад, пандемії, масштабні природні катаклізми чи техногенні аварії), розумно заздалегідь виробити стратегію збереження робочих місць, у крайньому випадку – створити резерв для майбутніх програм соціальної підтримки тимчасово безробітного населення.

Негативним прикладом довгострокової стратегії є збільшення на рік-два тривалості середньої та вищої освіти та підвищення пенсійного віку, що було застосовано і в Україні. Одна з цілей, яка формально була досягнута – це перешкода виходу на ринок

праці частини потенційно зайнятих з одночасним зниженням навантаження на пенсійний фонд – але загальна пропозиція робочої сили сумарно майже не змінилася, оскільки випускників ЗВО замінили пенсіонери. Крім показової реформи сфери освіти та короткочасного зниження обсягу пенсійних виплат, дана ініціатива спровокувала зростання соціальної напруженості серед старшого покоління та позбавила частину молоді мотивації завершувати повний цикл освіти (отримувати другий ступінь – магістра), особливо для учнів із малозабезпечених сімей: для них головним критерієм стала можливість отримати мінімальні професійні навички та починати заробляти. У цілому для національної економіки в середньостроковому періоді проявився негативний ефект: найбільш натхненна та працездатна частина зайнятих (випускники закладів вищої освіти) не вийшли вчасно на ринок праці, замість них залишилися працювати співробітники старшого віку, які як раз планували завершувати трудовий стаж і психологічно не були орієнтовані на продовження професійної діяльності. З цієї ж причини вони не підвищували кваліфікацію в останні кілька років і, найімовірніше, поступалися в теоретичних знаннях вчорашнім студентам. Зберігши штатні одиниці, підприємства недоотримали свіжі ідеї, які потенційно могли привести до інновацій.

Але якщо причини пенсійної реформи цілком логічні та зрозумілі, їх можна пояснити необхідністю замінити виплати на надходження, то збільшення сумарного терміну навчання (в різні роки середню школу закінчували за 11 або за 12 років, термін навчання в магістратурі для більшості спеціальностей був збільшений з 1 року до 1,5–2 років) не був обов'язковою умовою для переходу на європейську кредитно-трансферну систему. У країнах ЄС, на досвід яких орієнтувалася Україна, є приклади і річної, і дворічної магістратури без втрати якості навчальних програм (виняток становлять особливі галузі знань, наприклад медицина, сумарна тривалість теоретичного навчання й ординатури в Україні до цих пір менше, ніж у США і більшості європейських країн). 12-річна шкільна освіта в тих державах, де вона була прийнята десятиліття тому й усталена з урахуванням кращого досвіду, передбачає,

що діти вступають до школи з 5 років (тобто фактично початкова школа – це симбіоз дитячого садка та підготовчих груп), отже, підлітки закінчують середню школу в середньому в 17–18 років (хтось іде раніше в коледж і отримує середню спеціальну освіту), потім навчаються на програмах бакалаврату (3–4 роки) і виходять на ринок праці у 20–21 рік. Диплом бакалавра визнається роботодавцями, і тому магістратура сприймається як інструмент підвищення кваліфікації після отримання практичного досвіду, а не як обов'язкова завершальна складова. В Україні досі, незважаючи на останні зміни в законодавстві, випускники та роботодавці, особливо середнього та старшого віку, не сприймають диплом бакалавра як підтвердження закінченої вищої освіти, і тому випускники шкіл або проходять повний цикл (12 років у школі + 5,5–6 років в університеті), або відразу йдуть в училища/технікуми. З урахуванням того, що на 12-річний цикл в основному дітей приймають у школи з 6 років – це пов'язано з низкою соціальних питань і невідповідною інфраструктурою, – загальна кількість років навчання для випускника ЗВО з 01.09.2020 р. знову становитиме 17,5–18 років, тобто на ринок праці фахівці з академічною підготовкою теоретично вийдуть тільки в 23–24 роки. Природно, такі цифри багатьох не влаштовували, і, перш за все, самих молодих людей (у різні роки поверталися до 11-річної шкільної освіти).

Крім невизначеного соціального статусу, «перенавчання» істотно обмежує купівельну спроможність, у тому числі туристичних послуг. Середній вік 18–25 років – дуже привабливий для організаторів подорожей: такі туристи хоча і купують найдешевші тури, але ще не висувають високих вимог до обслуговування, високомобільні, оскільки в основному ще не мають сім'ї, налаштовані позитивно та в майбутньому можуть стати постійними лояльними клієнтами. Слід враховувати, що, як правило, молоді люди починають витратити значну частину особового доходу на подорожі не відразу, а пропрацювавши мінімум 2–3 роки. Також, з огляду на зростаючу прихильність і необхідність дуальної або вечірньої освіти, щорічного проходження курсів підвищення кваліфікації (яскравим прикладом тут служить галузь інформаційно-комунікаційних

технологій), штучне збільшення термінів класичної, у тому числі академічної, освіти сприймається більшістю молодих людей як нав'язана державою послуга, що забирає найбільш плідний і творчий період, і за яку їх батьки або опікуни не зобов'язані платити.

Статистичні дані щодо зарахувань на бакалаврат і в магістратуру доводять, що з кожним роком зменшується кількість заяв на здобуття ступеня магістра. Багато студентів вважають за краще заочну форму навчання, щоб якомога раніше почати трудову діяльність, деякі влаштовуються на роботу на 3–4 курсах бакалаврату. Академічна освіта в таких умовах дійсно виглядає застарілою. Програма середньої школи, своєю чергою, містить багато зайвих елементів, які не допомагають структурувати знання з різних напрямів науки, а навпаки, намагається дублювати програми перших курсів ЗВО. І головне – досвід, який виявився дуже вдалим в одній групі країн, може бути абсолютно неприйнятним в іншій – через різні ментальність, сімейний уклад, спосіб життя, традиції та навіть кліматичні умови.

Стратегію формування вхідних і вихідних потоків на ринку праці слід приймати на основі безлічі параметрів, і в жодному разі не ігнорувати негативний зворотний зв'язок. Штучно продовживши цикл навчання, українська влада отримали додаткові статті державних витрат – на оплату бюджетних місць у ЗВО, фонду оплати праці штату науково-педагогічних працівників, який неминуче скорочується через падіння попиту на їхні послуги, і, повторимо ще раз, втрату двох-трьох найпродуктивніших років молодих фахівців, які йдуть з традиційної системи освіти й отримують концентровані знання безпосередньо на підприємствах або в пов'язаних з ними приватних програмах.

Описана тенденція привела до розширення деяких нішових сегментів туристичного ринку – корпоративних та інсентив-турів, освітнього і ділового туризму. Але необхідно розглядати ці види не в їх класичному тлумаченні, а, радше, всілякі комбінації та злиття деяких ознак окремих видів. Наприклад, популярні недавно корпоративні тури, покликані винагородити та/або стимулювати співробітників працювати ще краще, перестали носити звичайний

розважальний характер, натомість основною метою таких подорожей поступово ставало придбання нових навичок, підвищення кваліфікації, обмін досвідом, або найпростішому варіанті – тим-білдинг тощо. Маємо поєднання елементів освітнього та ділового туризму, якщо аналізувати не тільки внутрішньофірмові комунікації, а спілкування з представниками ділових кіл в іншій країні або регіоні. Класичний освітній туризм, розрахований на тривале перебування й офіційне зарахування в ліцензовані навчальні заклади, замінюється участю в короткострокових тематичних заходах – тренінгах, семінарах, робочих групах і т. д., які проводять в основному практики. Якщо основною метою є розширення кола спілкування і пошук нових контактів, цей сегмент ближче до ділового туризму, якщо ж підвищення кваліфікації та навчання чомусь новому в галузі – до інсентиву.

Можливо, варто не ставити завдання правильної класифікації як першочергове, оскільки на кожному ринку характеристики різних видів не збігатимуться, а максимально докладно виділити й описати найперспективніші тенденції. Так чи інакше, спостерігається зниження тривалості поїздки з переходом на дистанційне спілкування, якщо це дозволяє вирішити поставлені завдання без втрати якості.

4. *Оцінка структури туристичних потоків на основі соціальної складової.* Аналіз середньої тривалості організованих турів або самостійних подорожей можна проводити на основі різних критеріїв класифікації та стратифікації досліджуваних об'єктів. Але слід пам'ятати, що не всі дані доступні в офіційних статистичних джерелах – це залежить від наповнення звітних форм і методів дослідження. Якщо в країнах ЄС проводяться підрахунки кількості поїздок (турів) залежно від тривалості перебування ("*the number of nights spent*"), тобто акцент робиться на хоча б одну ночівлю – одноденні екскурсанти не враховуються), то часовий діапазон з плином часу скоротився, і тепер окремо виділяються поїздки тривалістю від 4-х ночей, а більш тривалі (понад 10–14 днів) – вже ні. В рамках вікових груп постійні дослідження не проводяться, вважається, що з віком тривалість туру збільшується,

і ця тенденція поки незмінна, а відмінності всередині групи країн ЄС і їх основних торгових партнерів відслідковуються на постійній основі.

У табл. 2.6 наведено структуру подорожей залежно від тривалості перебування (частка кожного виду, які в сумі дають 100%, – обсяг національного турпоток), і слід зазначити, що вона може істотно відрізнятись в країнах зі схожим рівнем розвитку та доходами. Перша колонка – поїздки тривалістю від 1 ночівлі – це загальна кількість організованих або індивідуальних турів, з неї виділені поїздки тривалістю у 1–3 доби і понад 4 діб. Для прикладу були взяті дані по всіх турах – з особистими й діловими цілями. У вибірці країн відразу можна виокремити Люксембург, де внутрішній ринок територіально обмежений, і 97–99% усіх поїздок здійснюються за кордон, і Грецію, де 88–89% усіх подорожей громадян країни становить внутрішній туризм (розраховано за [69]).

Таблиця 2.6

Структура подорожей категорії національного туризму, 2018 р.

Країна	Тривалість туру (подорожі)						Днів щорічної відпустки*
	1 доба та більше		1–3 доби		Понад 4 доби		
	Внутрішній	Віізний	Внутрішній	Віізний	Внутрішній	Віізний	
1	2	3	4	5	6	7	8
Австрія	35,5	64,5	62,6	37,4	27,5	72,5	25,0
Бельгія	12,4	87,6	34,5	65,5	9,5	90,5	20,0
Болгарія	72,0	28,0	87,7	12,3	66,5	33,5	20,0
Угорщина	52,9	47,1	71,9	28,1	42,5	57,5	21,3
Німеччина	39,2	60,8	78,4	21,6	30,8	69,2	24,0
Греція	88,8	11,2	88,2	11,8	88,8	11,2	22,3

Закінчення табл. 2.6

1	2	3	4	5	6	7	8
Данія	45,7	54,3	79,6	20,4	36,4	63,6	25,0
Ірландія	29,9	70,1	67,4	32,6	16,7	83,3	20,0
Іспанія	80,4	19,6	93,9	6,1	74,2	25,8	22,0
Італія	69,9	30,1	84,2	15,8	66,8	33,2	26,0
Кіпр	23,6	76,4	68,7	31,3	12,5	87,5	20,0
Латвія	43,0	57,0	75,6	24,4	23,4	76,6	20,0
Литва	33,3	66,7	71,9	28,1	20,6	79,4	20,7
Люксембург	0,9	99,1	2,3	97,7	0,7	99,3	25,0
Мальта	14,4	85,6	46,0	54,0	6,5	93,5	24,0
Нідерланди	33,8	66,2	71,0	29,0	27,9	72,1	20,0
Норвегія	52,1	47,9	79,9	20,1	40,2	59,8	21,0
Польща	65,0	35,0	91,0	9,0	59,1	40,9	22,0
Португалія	77,8	22,2	92,9	7,1	71,6	28,4	22,0
Румунія	87,4	12,6	98,0	2,0	82,0	18,0	20,0
Словаччина	48,9	51,1	73,7	26,3	38,9	61,1	25,0
Словенія	23,8	76,2	49,6	50,4	13,6	86,4	22,0
Фінляндія	58,5	41,5	82,4	17,6	44,1	55,9	30,0
Франція	69,6	30,4	81,2	18,8	67,8	32,2	30,3
Хорватія	60,2	39,8	59,7	40,3	60,3	39,7	20,0
Чехія	66,6	33,4	88,3	11,7	57,4	42,6	20,0
Швейцарія	17,9	82,1	37,9	62,1	14,9	85,1	20,0
Швеція	45,3	54,7	78,1	21,9	35,5	64,5	25,0
Естонія	40,2	59,8	76,8	23,2	14,6	85,4	24,0

Примітка: * – зазначено кількість робочих днів [67].

Джерело: складено на основі даних [69].

У 11 із 29 країн більша частина поїздок припадає на виїзний туризм (його частка перевищує 60%) – це Німеччина, Австрія, Нідерланди, Литва, Ірландія, Словенія, Кіпр, Швейцарія, Маль-

та, Бельгія і Люксембург, причому на Мальті та в Словенії частки подорожей всередині країни і за кордон в короткострокових поїздах на 1–3 дні практично рівні, а найбільше перевищення короткострокового внутрішнього туризму (з часткою понад 70%) – у Німеччині, Нідерландах та Литві. Але що стосується поїздок, які тривають понад 4 дні, – частка внутрішнього потоку не перевищує 30% (максимальний показник у Німеччині), від 20 до 30% становить внутрішній туризм в Австрії, Нідерландах і Литві. З решти 18 країн подорожі всередині країни тривалістю від 4-х днів найбільше популярні в Греції, Румунії, Іспанії, Португалії, Франції, Італії та Болгарії (частка турпотoku перевищує 65% від загальної кількості). Цікаво, що в 5 із 7 даних держав тривалість щорічної оплачуваної відпустки вище моди по вибірці (20,0 робочих днів).

Таким чином, з упевненістю стверджувати, ґрунтуючись виключно на виробничому потенціалі національних економік, що подорожі в межах власної країни (внутрішній туризм) завжди триваліші за виїзні тури, не можна, хоча наведена вибірка охоплювала країни з одного географічного макрореґіону, які тісно пов'язані між собою політично й економічно. Включення в аналіз соціальної складової, а саме, ступеня лояльності трудового законодавства до найманих працівників, дозволяє окреслити певні тенденції.

Розглядаючи ступінь впливу чинників з кожної групи, можна припустити, що першим за значущістю є сформований життєвий уклад, що визначає баланс між професійною та особистісною реалізацією. Трудове законодавство в різних країнах не стільки нав'язує привнесені ззовні норми, неприйнятні для локальної культури, скільки закріплює сформовану ділову практику. Її потенціал і вади стають краще видно саме під час міжнародного співробітництва, тому варто звертати увагу на позитивний зарубіжний досвід.

Другий важливий фактор – реальний розподіл вільного часу, пов'язаний як з політикою місцевого ринку праці, так і соціальним забезпеченням, і особливо з національною системою освіти – незважаючи на різні несприятливі для стійкості традиційного еко-

номічного середовища інновації, вона залишається головним джерелом генерування інтелектуального капіталу.

По-третє, ключові особливості процесу споживання (і меншою мірою – виробництва) туристичних товарів і послуг. Класичні визначення вимагають перегляду і доповнення, оскільки приблизно за два останніх десятиліття з'явилася значна кількість нових видів туризму та способів рекреації, які необхідно систематично досліджувати.

Нарешті, четвертою в ранзі є сформована структура категорії національного туризму, що відображає частку подорожей у межах країни і за кордоном. Її обов'язково необхідно враховувати організаторам подорожей, але вона не настільки інерційна та незмінна, як вважають багато експертів, і здатна видозмінюватися під впливом трьох згаданих вище факторів. Певні регулятори ринку праці мають прямий вплив на формування попиту на туристичні послуги в категорії національного туризму; лояльніше трудове законодавство з деякими елементами ризику сприяє зростанню споживання туристичних послуг, а надмірно штучне утримання заданої структури ринку праці призводить не тільки до негативних соціальних тенденцій, але і значно зменшує потенціал внутрішнього туризму. Відповідно тимчасові та формальні обмеження як регулятори зайнятості призводять до падіння продуктивності, інноваційності, та, як наслідок, – доходів населення, що уповільнює розвиток рекреаційної інфраструктури.

ЛІТЕРАТУРА ДО РОЗДІЛУ 2

1. Popa V., Popa L. Green manufacturing dimensions and global trends of consumption // 22nd International Conference on Innovative Manufacturing Engineering and Energy – IManE&E. 2018. Vol. 178. Article 09014.
DOI: <https://doi.org/10.1051/mateconf/201817809014>
2. Vujović S., Ćurčić N., Miletić V. Impact of tourism on roundabout of economic process. *Economics of Agriculture*. 2016. No. 1. P. 323–337. URL: <http://repository.iep.bg.ac.rs/363/1/Vujović%2C%20Ćurčić%2C%20Miletić.pdf>
3. Базиліюк В. Б. Вплив інституційних факторів на циклічний розвиток складних виробничих систем. *Наукові записки [Української академії друкарства]*. 2016. № 1. С. 146–151. URL: <http://nz.uad.lviv.ua/static/media/1-52/18.pdf>
4. Гринченко Р. В. Развитие теорических концепций первопричин циклических колебаний в экономике. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2015. Т. 14. Вип. 3. С. 74–84.
5. Пустовойт О. В. Українська економіка: хаотичні та циклічні коливання навколо довгострокового тренду зростання. *Економіка і прогнозування*. 2016. № 2. С. 86–109.
DOI: <https://doi.org/10.15407/eip2016.02.083>
6. Стрижиченко К. А. Циклічність розвитку економіки України в контексті її політико-правових трансформацій. *Проблеми економіки*. 2016. № 2. С. 194–199. URL: https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2016-2_0-pages-194_199.pdf
7. Кузьменко О. В., Колотіліна О. В. Прогнозування соціально-політико-економічного розвитку України, Італії та Франції на основі дослідження циклічних детермінант. *Вісник ОНУ ім. І. І. Мечникова. Серія «Економіка»*. 2019. Т. 24. Вип. 2. С. 116–121.
8. Ганусик Ю. Б. Інструментарій антиінфляційного регулювання в умовах циклічних коливань. *Бізнес Інформ*. 2017.

- № 9. С. 199–205. URL: https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2017-9_0-pages-199_205.pdf
9. Taylor J. B. Discretion versus policy rules in practice. *Carnegie-Rochester Conference. Series on Public Policy*. 1993. No. 39. P. 195–214. URL: https://web.stanford.edu/~johntayl/Onlinepaperscombinedbyyear/1993/Discretion_versus_Policy_Rules_in_Practice.pdf
10. Моисеев С. Р. Правила денежно-кредитной политики. *Финансы и кредит*. 2002. № 16. С. 37–46.
11. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
12. Krysovatty A. I., Zvarych I. Y., Zvarych R. Y., Zhyvko M. A. Preconditions for the Tax Environment of a Alterglobal Development. *Comparative Economic Research. Central and Eastern Europe*. 2018. Vol. 21. No. 4. P. 139–154. DOI: 10.2478/cer-2018-0031
13. Kallis G., Demaria F., D'Alisa G. Introduction to "Degrowth: A Vocabulary for a New Era". Routledge, 2015. 248 p. P. 1–17.
14. Environmental Performance Index (EPI). URL: <https://epi.yale.edu>
15. Environmental Performance Index 2020. Global metrics for the environment: Ranking country performance on sustainability issues. / Wendling Z. A., Emerson J. W., de Sherbinin A., Esty D. C., et al. New Haven, CT: Yale Center for Environmental Law & Policy URL: <https://epi.yale.edu/downloads/epi2020report20210112.pdf>
16. Ecological Footprint. URL: <https://www.footprintnetwork.org/our-work/ecological-footprint/>
17. Raw Material Initiative. / European Commission. Brussels, 4.11.2008. URL: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0699:FIN:en:PDF>
18. The European Innovation Partnership on Raw Materials / European Commission. URL: https://ec.europa.eu/growth/sectors/raw-materials/eip_en

19. Martins F. F., Castro H. Raw material depletion and scenario assessment in European Union – A circular economy approach. 6th International Conference on Energy and Environment Research, ICEER. 22–25 July 2019. University of Aveiro, Portugal. *Energy Reports*. 2020. Vol. 6. Supplement 1. P. 417–422.
DOI: <https://doi.org/10.1016/j.egy.2019.08.082>
20. The list of Critical Raw Materials (CRMs) / European Commission. Brussels, 13.9.2017. URL: <https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2017/EN/COM-2017-490-F1-EN-MAIN-PART-1.PDF>
21. Schneider P., Folkens L., Meyer A., Faulk T. Sustainability and Dimensions of a Nexus Approach in a Sharing Economy. *Sustainability*. 2019. Vol. 11. Is. 3. Article 909.
DOI: <https://doi.org/10.3390/su11030909>
22. Wysokińska Z. Implementing the Main Circular Economy Principles within the Concept of Sustainable Development in the Global and European economy, with Particular Emphasis on Central and Eastern Europe – the Case of Poland and the Region of Lodz. *Comparative Economic Research*. 2018. T. 21. Nr. 3. S. 75–93.
DOI: <https://doi.org/10.2478/cer-2018-0020>
23. Tax and the environment / OECD. URL: www.oecd.org/tax/tax-policy/tax-and-environment.htm
24. Atkinson R. D., Foote C. The 2020 State New Economy Index. URL: <https://itif.org/publications/2020/10/19/2020-state-new-economy-index>
25. Saidani M. et al. A taxonomy of circular economy indicators / Saidani M., Yannou B., Leroy Y., Cluzel F., Kendall A. *Journal of Cleaner Production*. 2018. Vol. 27. P. 542–559.
DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2018.10.014>
26. Botezat E. A., Dodescu A. O., Văduva S., Fotea S. L. An Exploration of Circular Economy Practices and Performance Among Romanian Producers. *Sustainability*. 2018. Vol. 10. Is. 9. Article 3191.
DOI: <https://doi.org/10.3390/su10093191>

27. Florido C., Jacob M., Payeras M. How to Carry out the Transition towards a More Circular Tourist Activity in the Hotel Sector. *The Role of Innovation. Administrative Sciences*. 2019. Vol. 9. Is. 2. 16 p.
DOI: <https://doi.org/10.3390/admsci9020047>
28. Muradin M., Foltynowicz Z. The Circular Economy in the Standardized Management System. *Amfiteatru Economic*. 2019. Vol. 21 (Special Issue No. 13). P. 871–883.
DOI: <https://doi.org/10.24818/EA/2019/S13/871>
29. UNIDO Lima Declaration "Towards inclusive and sustainable industrial development". In: 15th session of the General Conference of the United Nations Industrial Development Organization. Lima, Peru, 2 December 2013. URL: https://www.unido.org/sites/default/files/files/2018-12/UNIDO_GC15_Lima_Declaration.pdf
30. Towards a circular economy: A zero waste program for Europe. 2014. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52014DC0398>
31. Circular Economy Action Plan // European Commission. 2020. URL: https://ec.europa.eu/environment/circular-economy/pdf/new_circular_economy_action_plan.pdf
32. Building Circularity into Economies through Sustainable Procurement / UNEP. 2018. URL: https://pacecircular.org/sites/default/files/2019-02/WEF_Building_circularity_through_sustainable_procurement_WCEF_2018.pdf
33. The Circularity Gap. Report 2019 / Circle Economy. URL: https://circulareconomy.europa.eu/platform/sites/default/files/circularity_gap_report_2019.pdf
34. Circular Value Creation: Lessons from the Capital Equipment Coalition. 2019. URL: <http://docplayer.net/168664911-Circular-value-creation-lessons-from-the-capital-equipment-coalition.html>
35. Garcia-Bernabeu A., Hilario-Caballero A., Pla-Santamaria D., Salas-Molina F. A Process Oriented MCDM Approach to Construct a Circular Economy Composite Index. *Sustainability*. 2020. Vol. 12. Is. 2. Article 618.
DOI: <https://doi.org/10.3390/su12020618>

36. Circular Economy Index: Indicators for a Circular Economy. URL: https://circulareconomy.europa.eu/platform/sites/default/files/summa_-_indicators_for_a_circular_economy.pdf
37. Defruyt S. Towards a New Plastics Economy. *Field Actions Science Reports*. 2019. Special Issue 19. P. 78–81. URL: <http://journals.openedition.org/factsreports/5369>
38. Buhociu D. H., Buhociu F. M., Lazarescu I., Angheluta L.-D. Transition to Circular Economy. Solutions for an Intelligent City. In: *International Conference "Risk in Contemporary Economy"*. 2019, Galati, Romania, "Dunarea de Jos" University of Galati.
DOI: <https://doi.org/10.35219/rce2067053227>
39. Pratt K., Lenaghan M., Mitchard E. Material lows accounting for Scotland shows the merits of a circular economy and the folly of territorial carbon reporting. *Carbon Balance Manage.* 2016. No. 11. Article 21.
DOI <https://doi.org/10.1186/s13021-016-0063-8>
40. Deineko L., Tsyplitska O., Deineko O. Opportunities and barriers of the Ukrainian industry transition to the circular economy. *Environmental Economics*. 2019. Vol. 10. Is. 1. P. 79–92.
DOI: [https://doi.org/10.21511/ee.10\(1\).2019.06](https://doi.org/10.21511/ee.10(1).2019.06)
41. Neamțu D. M., State M. The Transition to the Circular Economy through Buyback Programs. "Ovidius" University Annals. *Economic Sciences Series*. 2018. Vol. XVIII. Is. 2. P. 323–328.
URL: <https://stec.univ-ovidius.ro/html/anale/RO/wp-content/uploads/2019/02/23.pdf>
42. Máliková I. Impact of globalisation on circular economy and sustainable development. In: *The 19th International Scientific Conference Globalization and its Socio-Economic Consequences 2019 – Sustainability in the Global-Knowledge Economy*. 2020. Vol. 74. Article 06018.
DOI: <https://doi.org/10.1051/shsconf/20207406018>
43. From linear to circular – Accelerating a proven concept. URL: <https://reports.weforum.org/toward-the-circular-economy-accelerating-the-scale-up-across-global-supply-chains/from-linear-to-circular-accelerating-a-proven-concept/>

44. Justenhoven P. et al. The road to circularity: Why a circular economy is becoming the new normal. 2019. URL: <https://www.pwc.de/de/nachhaltigkeit/pwc-circular-economy-study-2019.pdf>
45. Stern D. I. The Rise and Fall of the Environmental Kuznets Curve. *World Development*. 2004. Vol. 32. Is. 8. P. 1419–1439. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2004.03.004>
46. Дехтяр Н. А. Упровадження постулатів циклічної економіки в управління туристичною діяльністю. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія «Економіка і управління»*. 2020. Т. 31. № 4. Ч. 1. С. 35–42. DOI: <https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-4-7>
47. Didenko N. I., Klochkov Y. S., Skripnuk D. F. Ecological Criteria for Comparing Linear and Circular Economies. *Resources*. 2018. Vol. 7. Is. 3. Article 48. DOI: <https://doi.org/10.3390/resources7030048>
48. Graedel T. E., Reck B. K., Ciacci L., Passarini F. On the Spatial Dimension of the Circular Economy. *Resources*. 2019. Vol. 8. Is. 1. Article 32. DOI: <https://doi.org/10.3390/resources8010032>
49. Vilarino M. V., Franco C., Quarrington C. Food loss and Waste Reduction as an Integral Part of a Circular Economy. *Frontiers in Environmental Science*. 2017. Vol. 5. Article 21. DOI: <https://doi.org/10.3389/fenvs.2017.00021>
50. Kiss K., Ruzskai C., Takács-György K. Examination of Short Supply Chains Based on Circular Economy and Sustainability Aspects. *Resources*. 2019. Vol. 8. Is. 4. Article 161. DOI: <https://doi.org/10.3390/resources8040161>
51. Kozik N. Sustainable packaging as a tool for global sustainable development. In: *The 19th International Scientific Conference Globalization and its Socio-Economic Consequences 2019 – Sustainability in the Global-Knowledge Economy*. 2020. Vol. 74. Article 04012. DOI: <https://doi.org/10.1051/shsconf/20207404012>

52. Mařová H. et al. Consumers – global citizens from the CSR 2.0 perspective / Mařová H., Triznová M., Kaputa V., Šupín M., Drličková E., Krahulcová M. In: *The 19th International Scientific Conference Globalization and its Socio-Economic Consequences 2019 – Sustainability in the Global-Knowledge Economy*. 2020. Vol. 74. Article 04015.
DOI: <https://doi.org/10.1051/shsconf/20207404015>
53. Kaddoura M. Kambanou M. L., Tillman A.-M., Sakao T. Is Prolonging the Lifetime of Passive Durable Products a Low-Hanging Fruit of a Circular Economy? A Multiple Case Study. *Sustainability*. 2019. Vol. 11. Is. 18. Article 4819.
DOI: <https://doi.org/10.3390/su11184819>
54. Community Supported Agriculture. URL: <https://www.ifoam.bio/en/community-supported-agriculture-csa>
55. Sadhukhan J. et al. Perspectives on “Game Changer” Global Challenges for Sustainable 21st Century: Plant-Based Diet, Unavoidable Food Waste Biorefining, and Circular Economy / Sadhukhan J., Dugmore T., Matharu A., Martinez-Hernandez E., Aburto J., Rahman P., Lynch J. *Sustainability*. 2020. Vol. 12. Is. 5. Article 1976.
DOI: <https://doi.org/10.3390/su12051976>
56. Rodríguez-Antón J.M., Alonso-Almeida del Mar M. The Circular Economy Strategy in Hospitality: A Multicase Approach. *Sustainability*. 2019. Vol. 11. Is. 20. Article 5665.
DOI: <https://doi.org/10.3390/su11205665>
57. Girard L. F., Nocca F. From linear to circular tourism. *Aestimum*. 2017. Vol. 70. P. 51–74.
58. Hannon J., Zaman A. U. Exploring the Phenomenon of Zero Waste and Future Cities. *Urban Science*. 2018. Vol. 2. Is. 3. Article 90.
DOI: <https://doi.org/10.3390/urbansci2030090>
59. Williams J. Circular Cities: Challenges to Implementing Looping Actions. *Sustainability*. 2019. Vol. 11. Is. 2. Article 423.
DOI: <https://doi.org/10.3390/su11020423>
60. Ruohomaa H., Salminen V., Kunttu I. Towards a Smart City Concept in Small Cities. *Technology Innovation Management Review*. 2019. Vol. 9. Is. 9. P. 5–14.
DOI: <http://doi.org/10.22215/timreview/1264>

61. Боголюбова С. А. Потребительский спрос как ключевой фактор развития внутреннего рынка туристских услуг // Активизация интеллектуального и ресурсного потенциала регионов: новые вызовы для менеджмента компаний : материалы 3-й Всерос. конф. (Иркутск, 18 мая 2017 г.) / под науч. ред. С. В. Чупрова, Н. Н. Даниленко. Иркутск : Изд-во БГУ, 2017. С. 40–44. URL: <http://lib-catalog.isea.ru>
62. Лукин Е. В., Леонидова Е. Г., Сидоров М. А. Стимулирование внутреннего спроса как фактора экономического роста (на примере сферы внутреннего туризма). *Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз*. 2018. № 11. Т. 4. С. 125–143.
DOI: <https://doi.org/10.15838/esc.2018.4.58.8>
63. Варламова А. В. Трудовая занятость студентов как социальная проблема. *Сервис в России и за рубежом*. 2016. № 6. С. 63–75.
DOI: <https://doi.org/10.12737/21209>
64. Alvarez-Sousa A. The welfare state and tourism for all. Reasons why people do not travel. *Cuadernos de Turismo*. 2018. Vol. 41. P. 639–642.
65. Li-Xin P. A. N. The application of virtual reality technology to digital tourism systems. *International Journal of Simulation – Systems, Science & Technology*. 2016. Vol. 17. No. 18. P. 21–25.
DOI: <https://doi.org/10.5013/IJSSST.a.17.18.02>
66. Сущенко Е. А., Ермаченко В. Е., Зима А. Г., Дехтярь Н. А. Влияние регуляторов рынка труда на изменение структуры потребления туристических услуг. *Туризм и гостеприимство*. 2020. № 2. С. 14–27. URL: <https://ojs.polessu.by/TG/article/view/1429/1182>
67. Doing Business 2018: Reforming to Create Jobs. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/28608>
68. Doing Business 2020. URL: <https://www.doingbusiness.org>
69. EUROSTAT. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat>

РОЗДІЛ 3. ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬО- ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

3.1. ВИМОГИ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ СТРУКТУРНОЇ СКЛАДОВОЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Всесвітня рада з подорожей і туризму (*World Travel & Tourism Council – WTTC*) на сьогодні надає аналіз трисекторної структури ринку туристичних послуг, що будується на основі міжгалузевих зв'язків між підприємствами, які виробляють основні та додаткові туристичні послуги, та аналізу доходів домогосподарств – зростання частки споживання за рахунок отримання прибутку у вигляді заробітної плати як загального рівня підвищення доходів регіону, де знаходиться туристична інфраструктура.

До загальносвітової економічної кризи 2020 р. галузь подорожей і туризму була однією зі світових лідерів за обсягами виробництва та зайнятості. Так, вона забезпечувала кожне одне із десяти робочих місць (330 млн зайнятих у всьому світі) та продукувала 10,3% глобального ВВП.

Протягом останніх 30 років WTTC проводила дослідження економічного впливу подорожей та туризму у 185 країнах. У 2019 р. даний сектор мав 3,5% зростання, випереджаючи загальне зрос-

тання світової економіки на 2,5% дев'ятий рік поспіль. За останні п'ять років (тобто за 2015–2019 рр.) галузь туризму створила кожне четверте нове робоче місце, що зробило інфраструктуру подорожей найкращим варіантом для національних урядів у програмах забезпечення зайнятості [1].

У 2020 р., із фактичною зупинкою діяльності підприємств сфери послуг, процес споживання продукції яких засновувався на безпосередньому контакті з покупцями та фізичними переміщеннями поза межами звичайного проживання (крім туристичної, постраждало багато інших галузей із подібними вимогами), Рада надає невтішні прогнози для світового туризму. Падіння виробництва та зайнятості в різних регіонах коливається в середньому в межах 20–30%, що унеможлиблює прогнозування на майбутні періоди на основі простої лінійної інтерполяції, яка впродовж багатьох років успішно використовувалася аналітиками. Та навіть за стабілізації світового виробництва, що оптимістично очікується після завершення періоду пандемії, побудова прогнозних математичних моделей на основі часових рядів вже буде здійснюватися із обмеженнями, адже занадто багато біфуркаційних точок, що «обнуляли» тренди, з'являлося протягом останніх десятиліть. Надійнішим стає аналіз на основі структури національних і макрорегіональних економічних систем і господарських відносин між різними учасниками ринку. Зростатиме необхідність деталізованої оцінки міжгалузевих зв'язків для сфери реального виробництва та взаємного проникнення фінансового капіталу у транснаціональних корпораціях, що особливо актуально для вертикально інтегрованих гігантів туристичної галузі.

Вважається, що чим розвиненішим є суспільство, тим більші обсяги інформації створюються та поширюються між суб'єктами господарювання та громадянами, і тим легшим є процес комунікації між усіма учасниками ринку. Особливо актуальним дане твердження є для туристичної галузі, адже отримання вчасних достовірних відомостей щодо функціонування об'єктів рекреаційної інфраструктури та діяльності всіх посередників ланцюга створення послуг гарантує не тільки задоволеність туриста якістю по-

дорожей, а й безпеку під час перебування в незвичному, інколи взагалі невідомому, середовищі. Оцінка рівня сприятливості та технологічної готовності до безперебійного поширення інформації на макрорівні, у межах системи національного господарства, може бути оцінена на основі належності економіки країни до тієї чи іншої економічної формації – тобто стадії розвитку продуктивних сил країни, яка вимірюється в історичному масштабі.

Відповідно до загальноприйнятої класифікації туризм належить до сфери послуг, тобто продукований галуззю ВВП додає до найвищого рівня розвитку національного господарства, хоча насправді комплексна туристична послуга, а особливо обслуговування в готельно-ресторанних комплексах, потребують продукцію секторів матеріального виробництва – насамперед переробної галузі та будівництва.

Це відповідає традиційному підходу, відповідно до якого діяльність усіх галузей національного господарства розподіляється за так званими секторами – первинним, вторинним і третинним (*табл. 3.1*).

Наукові праці, присвячені теоретичному вивченню секторальної типологізації галузей, в основному оперують трисекторною моделлю, яка є традиційною основою теорії економічних формацій, цивілізаційних періодів розвитку суспільства та ін. (довготривалі в межах історичного часу стадії переходу суспільства від одного способу виробництва до іншого можуть носити різні назви, але за сутнісною складовою є досить схожими), що пояснюється в тому числі й відсутністю належним чином оброблених і згрупованих статистичних даних для аналізу. Тому в основному зустрічаються моделі на основі віднесення підприємств до сільського господарства, промисловості та сфери послуг, що на сьогодні недостатньо для розуміння тих тенденцій, які характеризують розвиток національних ринків і, відповідно, – позицію держави у світовій економічній системі. Але є і роботи, автори яких роблять спроби розширити традиційну секторальну модель, додаючи «четвертинне» та «п'ятинне» виробництво [2].

Таблиця 3.1

Характеристика секторів національного господарства відповідно до традиційного підходу

Сектор	Ступінь розвитку економіки	Основний вид діяльності
Первинний	Аграрне суспільство	Екстенсивне сільське господарство та видобуток корисних копалин
Вторинний	Аграрно-індустріальне суспільство	Екстенсивне сільське господарство, у яке поступово починають впроваджуватися інновації, та промислове виробництво на основі нескладних (порівняно з наступним періодом) технологій
Третинний	Індустріальне суспільство	Відмова від виробництва більшості сільськогосподарських продуктів на користь імпорту із менш розвинених країн та/або інтенсивне сільське господарство та розвиток технологічно складної промисловості за рахунок інноваційної діяльності; сфера послуг приносить найбільший дохід і створює переважну кількість робочих місць

М. Розенберг (*M. Rosenberg*) [3] для визначення внеску секторів використовує показник зайнятості – частки населення від загальної кількості зайнятих, які працюють на підприємствах, що відносяться до певних видів діяльності, і наводить приклад розрахунків для економіки США за даними 2018 р. (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Розподіл зайнятих за секторами національного господарства США

Сектор	Первинний	Вторинний	Третинний	Четвертинний	П'ятинний
Частка зайнятих, %	1,8	12,7	67,5	4,1	13,9

Критеріальною ознакою називається «відстань від природного середовища» – базового сільського господарства та видобутку корисних копалин. М. Розенберг виділяє зі сфери послуг (третього сектора) продукцію інтелектуальної діяльності, створеної на основі інноваційних технологій – це діяльність у галузях державного управління, культурно-просвітницька робота, освіта та НДДКР, а також сфера ІТ. Означена діяльність сприяє технологічному прогресу, який може мати величезний вплив на коротко- та довгострокове економічне зростання.

П'ятинний сектор – це управлінська діяльність із прийняття рішень на рівні суспільства без віднесення її до комерційної чи некомерційної сфери. Сюди входять три субсектори: 1) «рутинна» діяльність уряду, топ-менеджменту в органах державної влади, компаніях, установах та організаціях різного типу, які належать до галузей освіти, культури, медичного забезпечення та ЗМІ; 2) організації з підтримки правопорядку та інші структури, що забезпечують виконання сторонами своїх домовленостей; 3) неоплачувана діяльність у межах домогосподарств – звичайні домашні обов'язки, виконання яких за інших умов (не членом родини) оплачується так само, як і інші послуги.

З. Кенесі (*Z. Kenesey*) [4] виділяє лише чотири сектори, причому до останнього відносить діяльність у сфері фінансів, страхування й операцій з нерухомістю та публічне адміністрування (у т. ч. надання послуг населенню). Перевагою даної роботи є запропонований розподіл галузей відповідно до їх кодифікації. З. Кенесі зазначає, що перехід від одної формації до іншої кожного разу супроводжувався так званими стресовими ситуаціями в суспільстві, економіці та культурі.

Перші згадки про відносні характеристики основних галузей економіки, таких як сільське господарство, торгівля та виробництво, зустрічаються у працях меркантилістів та фізіократів, а з часів У. Петі видатними економістами проводилися дослідження із оцінки впливу змін між основними галузями економіки. Сучасні проблеми в багатьох країнах також у своїй більшості пов'язані зі структурними зрушеннями в галузях національного господарства.

Для їх вирішення потрібно краще зрозуміти зв'язки між підприємствами ключових галузей на стадії проміжного споживання, тому що низька економічна ефективність може бути пов'язана із секторально-структурними проблемами адаптації.

3. Кенесі наводить декілька цікавих прикладів з історії. У стародавньому Китаї виділялося чотири категорії робочої сили (залежно від виду зайнятості, тобто мова йде про агреговані галузі), і працівники, зайняті у сфері сільського господарства, мали вищий статус, аніж торговці. У стародавній Греції Аристотель виділяв дві основні «почесні» галузі – сільське господарство та домоволодіння (але зазначимо, що в ті часи домоволодіннями називалися великі маєтки, що обслуговувалися працею рабів). Навпаки, торгівля та надання позик вважалися лихварством і навіть ганебними видами діяльності. Ця ідея набула подальшого розвитку в канонічному церковному праві середньовічної Європи, де торгівля та лихварство взагалі були проголошені гріховними заняттями. Зауважимо, що в концепції «ісламських фінансів» підтримуються подібні погляди стосовно кредитування, і банківська діяльність у країнах із сильними законами шаріату будується на безвідсоткових запозиченнях. Невже економісти арабського світу ще декілька століть тому передбачили негативні наслідки зростання непідтвердженої грошової маси та інфляції? Звісно, це питання риторичне, але чомусь на початку XXI ст. тема ісламських фінансів стала занадто популярною в науковій спільноті західного світу, що можна побачити за кількістю публікацій і публічних обговорень.

Середина XVII ст. ознаменувалася видатними працями англійського економіста У. Петі ("Treatise of Taxes and Contributions", 1662, "Verbum Sapienti", 1665, "Quantulumcunque Concerning Money", 1682). На основі багаторічних досліджень У. Петі дійшов висновку, що промисловість (виробництво) створює набагато вищий суспільний дохід, ніж тваринництво, а торгівля є вигіднішою, ніж виробництво. Не в останню чергу ці погляди послужили основою політичних реформ. Ф. Кене у своїй відомій праці "Tableaux Economiques" (зак. 1750 – поч. 1760 рр.) виділив продуктивний клас (зайняті в сільському господарстві, рибальстві та видобутку

корисних копалин), який створює чистий суспільний дохід, клас власників (володарів земельних ділянок) і ремісників, які можуть також служити суспільним цілям і відшкодовувати власні витрати.

Класична економічна теорія XIX ст. (її найвідомішими представниками є А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, Дж. С. Мілль та ін.) перш за все зосереджувала увагу на реальному секторі, виділяючи матеріальне та нематеріальне виробництво. Критерієм розподілу галузей був ступінь «віддаленості» від фізично осяжної продукції – чим нематеріальнішою вона ставала, тим несуттєвішою вважалася. Проте представники німецької історичної школи, такі як Ф. Ліст, дотримувалися ширших поглядів – освіта, адміністрування та поширення інформації через різні види комунікацій також належали до важливих продуктивних сил. Праці Ф. Ліста стали основою для концепцій «стадій зростання» економіки. А відомий нам розподіл на первинний, вторинний і третинний сектори виник завдяки А. Фішеру, К. Кларку та С. Кузнецю. Останній проводив масштабні статистичні дослідження структури національної економіки США та інших країн і виділив знакові довгострокові зрушення, що знайшли відображення в роботі "Toward a Theory of Economic Growth". Сам термін «третинний сектор» (у оригіналі «третинні галузі» – "*tertiary industries*") запровадив новозеландський вчений Аллен Фішер у роботі "The Clash of Progress and Security" (1935).

Надалі зусилля вчених, які працювали в цьому напрямку приблизно до 2-ї пол. XX ст., окреслювали три основні завдання [4]:

- 1) обґрунтування важливості ключових галузей у різні історичні епохи – для пошуку оптимальних стратегій економічного розвитку та планування;
- 2) розмежування продуктивної праці від непродуктивної – для розроблення системи національних рахунків та обліку сукупного доходу;
- 3) визначення етапів (стадій) економічного зростання – для розроблення теорій економічного зростання.

Але так сталося, що у другій половині XX ст. проблеми раціонального розподілу виробничих ресурсів і доходу між галузями та, відповідно, державного планування поступилися місцем вільній

торгівлі та неконтрольованій експансії на зовнішні закордонні ринки. Цей процес досяг свого апогею в 90-х рр. ХХ ст. на тлі перерозподілу глобальних сфер впливу та перекроювання геополітичної мапи світу. У розвинених країнах знову почали говорити про необхідність планування національної економіки, звісно, не повертаючись до жорстких адміністративних методів, з причини неоптимального розподілу ресурсів між секторами – наприклад, традиційну промисловість із високою часткою некваліфікованої праці було винесено зі США до країн Далекого Сходу – і, як відмічає З. Кенесі [4], зосередженість виключно на розвитку четвертинного сектора лишила країну без реального виробництва, яке натовість опинилося в Китаї та деяких інших віддалених країнах, що не може не загрожувати економічній безпеці держави. Відмітимо, що сьогодні подібна ситуація має місце і у сфері ІТ, коли країни з високими доходами – основні замовники та споживачі послуг – здійснюють лише загальне керування й адміністрування проєктів, а лівова частка розробників мешкає на інших континентах, там само може знаходитися і фізичне обладнання. Таким чином, величезні за обсягами інформаційні потоки обробляються без можливості встановити, за необхідності, правовий контроль над збереженням конфіденційності даних – це зворотний бік економії на оплаті праці вже кваліфікованих робітників. Крім суто грошових втрат, країна-замовник знецінює популярність технічних та інших професій і діяльності науково-дослідних центрів на власній території, водночас стимулюючи їх розвиток у країнах-підрядниках.

У рамках секторально-структурної гіпотези [4] робиться висновок, що тривале довгострокове розширення четвертинного сектора теоретично могло сприяти зниженню економічної ефективності та уповільненню темпів зростання розвинених країн. Водночас дана гіпотеза не виключає високої дохідності четвертинних галузей, і саме підрахунок лише грошової вигоди є однією з помилок стратегічного бачення траєкторії розвитку національного господарства. У кожному окремому історичному періоді необхідно знайти оптимальний баланс між чотирма секторами – так звану точку «секторальної рівноваги» ("*sectoral equilibrium*"),

у протилежному випадку відбудеться «порушення рівноваги зростання» ("*growth disequilibrium*").

О. Кузьмін зі співавторами [5] використовують ту ж типологізацію, що і З. Кенесі, але виділяють п'ятий сектор – ІТ і телекомунікації, освіта, охорона здоров'я та соціальний захист, різні види професійної діяльності, що можна класифікувати як надання індивідуальних консультаційних послуг, мистецтво, розваги, відпочинок і спорт. Виникненню п'ятинного сектора сприяла поява нового типу робітників, які використовують для отримання доходів інтелектуальну працю із найбільш можливим залученням інновацій. Вони можуть бути найманими працівниками чи самозайнятими (втім, деякі автори відносять до даної категорії виключно індивідуальних підприємців). Характерною рисою постіндустріального суспільства є переважання часток вторинного (за рахунок високотехнологічних галузей, які формально належать до промисловості) та п'ятинного секторів у структурі національного господарства.

Переважає більшість публікацій подібної тематичної спрямованості свідчить на користь прийняття їх авторами складу перших трьох секторів, проте пропозиції щодо «надбудови», тобто четвертого, п'ятого і т. д. секторів, можуть суттєво відрізнятись, хоча формується вона за рахунок виведення галузей зі складу сфери послуг.

Представлені моделі засновані на простому перерозподілі галузей і підрахунку їх внеску до ВВП, зайнятості чи інших макроекономічних показників. Натомість, варто спробувати визначити сектори та розподілити галузі за функціонально-результативною ознакою (що саме привносять вони до добробуту країни, який виражається не лише кількісно доходами на душу населення) та їх роллю в балансуванні внутрішнього ринку. Л. Губіцер¹ наводить доволі незвичну типологізацію: це також п'ять секторів, але вони

¹ Gubitzer L. The 5-Sector Model of the Economy. Vienna, 2012. 56 p. URL: <https://www.wu.ac.at/fileadmin/wu/d/i/vw3/5sector.pdf>

такі: домогосподарства, комерційна діяльність, неприбуткова діяльність, державне управління, нелегальна та кримінальна діяльність. Цікаво, що основою функціонального підходу служить робота М. У. Пората та М. Р. Рубіна 1977 р., які розподілили всі галузі національної економіки США за 6 секторами: 3 «інформаційних», 2 «неінформаційних» і сектор домашніх господарств (табл. 3.3) [5]. Як видно з табл. 3.3, автори даної класифікації, прямо не згадуючи метод сателітних рахунків, використовують подібний підхід у класифікації суб'єктів ринку за класами галузей.

Виділяючи той чи інший функціональний сектор, автори відразу наводять аналітичну схему зв'язків між економічними агентами у трьох вимірах – потоки товарів і послуг на ринку, поширення інформації (її неринкового компоненту) та потоки робочої сили і доходів (рис. 3.1). Ключовим у пропонованій схемі є окреме виділення бюрократичного апарату, що має подібні функції в державному та приватному секторах, але публічне адміністрування доповнюється забезпеченням заходів примусу та регуляторними механізмами; також наголошується на розподілі галузей на ті, що виробляють, поширюють і використовують інформацію (останнє передбачає, що навіть деякі виробники матеріальних благ можуть належати до інформаційного сектора, якщо базою для їх товарів і послуг служить інформація), та галузі традиційного виробництва (сюди входить і сільське господарство, і добувна та переробна промисловість). Фактично, агреговано виділяється два сектори – традиційне матеріальне виробництво (первинний і вторинний сектори) та економіка знань (третинний сектор, якщо використовувати попередні моделі).

Приклад ринкових транзакцій – це придбання комп'ютерної техніки та телекомунікаційних послуг приватними консалтинговими компаніями, які здійснюють послуги із ведення фінансової звітності («приватна бюрократія», або сектор приватного адміністрування). Вони можуть звернутися за цими товарами як до державних, так і до приватних виробників (але і перші, і другі належать до первинного інформаційного сектора). Якщо ж названі компанії будуватимуть нові приміщення, то це буде потік з боку

Таблиця 3.3

Склад секторів національної економіки США

№ з/п	Сектор	Пригаманні риси	Склад
1	2	3	4
«Інформаційні»: товари та послуги, пов'язані з виробництвом і поширенням інформації			
1	Первинний	Усі галузі, що виробляють устаткування для поширення інформації чи продають інформаційні послуги на ринку. Вони забезпечують технічну інфраструктуру для різних процесів обробки та передачі даних, а також пропонують інформацію на продаж як товар і є основою інформаційної економіки	Виробництво комп'ютерного, телекомунікаційного обладнання, друкарство, ЗМІ, реклама, бухгалтерський облік (фінансові консультаційні послуги у ширшому розумінні), освіта – розподіляється за 8 класами галузей: 1) виробничтво знань і винаходів; 2) поширення інформації та забезпечення комунікації; 3) діяльність із управління ризиками, що включає елементи фінансів та страхування; 4) пошук і координація співробітництва виробників, включаючи аналіз ринку та рекламу діяльність; 5) обробка та передача даних у електронному та неелектронному вигляді; 6) виробництво обладнання й устаткування для оброблення та поширення інформації; 7) деякі заходи державного управління, які мають ринкові аналоги із первинним інформаційним сектором, включаючи роботу поштових служб і сфери освіти; 8) допоміжна інфраструктура, як-от офісні споруди та будівлі закладів освіти

Закінчення табл. 3.3

1	2	3	4
2-3	Публічне та приватне адміністрування (вторинні)	Майже весь державний бюрократичний апарат і вся адміністративна діяльність приватного сектора, разом із забезпеченням фінансової звітності, сплати податків та зборів і виконання правових норм	Реєстрація та документарний супровід підприємств, організація, регулювання, моніторинг і контроль (включно із примусовими заходами) за діяльністю суб'єктів ринку
«Неінформаційні»: пропозиція матеріальних товарів і послуг у фізичному стані, вартість чи виробництво яких на базовій стадії не використовує інформацію			
4	Державне виробництво	Державні підприємства, що виробляють неінформаційну публічну та квазіпублічну продукцію	Будівництво та експлуатація доріг, дамб, інших інженерних комунікацій, очисних споруд; утримання флоту, транспортування, природоохоронна діяльність, заснування національних парків та інших природоохоронних комплексів
5	Приватне виробництво	Уся діяльність, окрім виробництва інформаційних товарів і послуг. Є ядром традиційної економіки	Сільське господарство, видобуток корисних копалин, транспортування, майже все будівництво та промислове виробництво
Домогосподарства: пропозиція робочої сили та кінцеве споживання			
6	Ресурси домогосподарств	Забезпечують пропозицію робочої сили для інших п'яти секторів, включаючи всі види зайнятості, та кінцеве споживання товарів і послуг, що реалізуються на ринку первинним інформаційним сектором в сектором приватного виробництва	

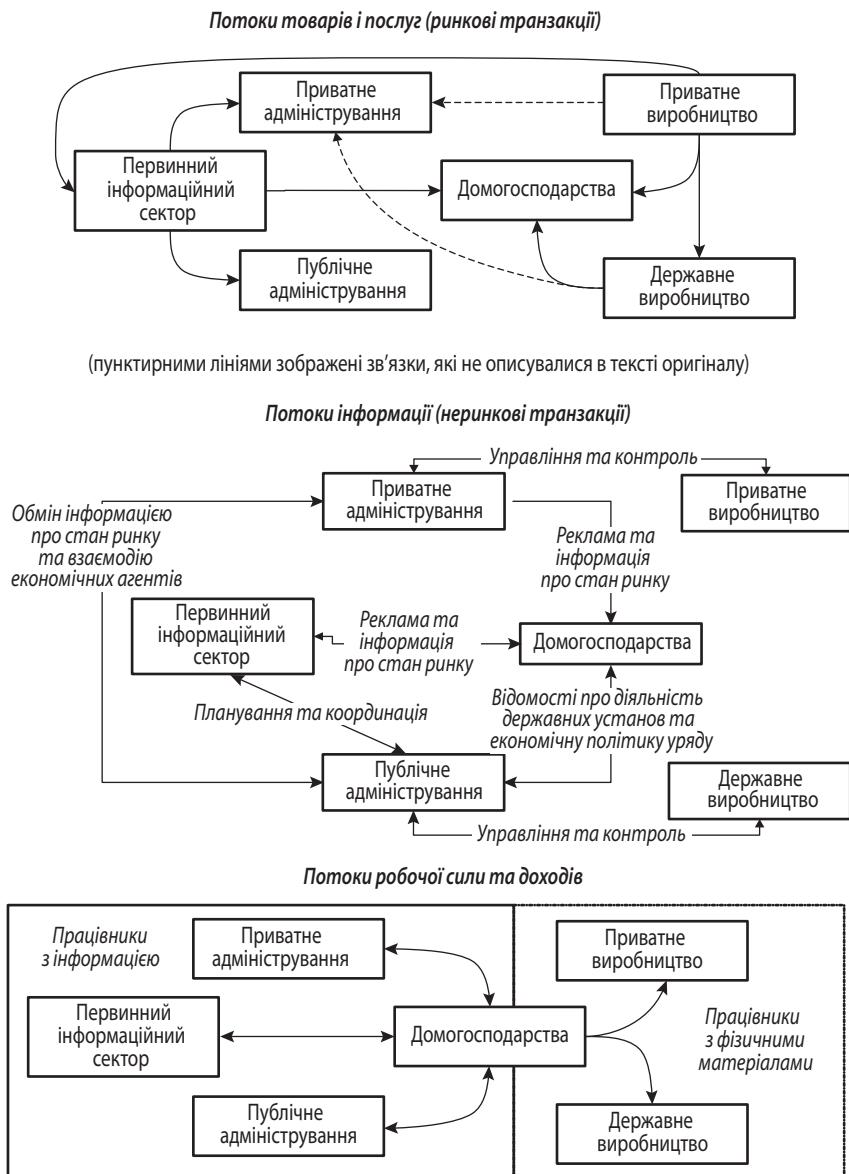


Рис. 3.1. Схема потоків між секторами

традиційних виробничих секторів (пунктирні лінії на рис. 3.1). Державні установи можуть закупати науково-дослідні розробки чи телекомунікаційне обладнання в державних чи приватних підприємств – це буде потік між сектором публічного адміністрування та первинним інформаційним сектором. З останнім також взаємодіють домогосподарства, закупаючи обчислювальну техніку чи телевізори для домашнього використання. Насправді, напрямів потоків більше, ніж представлено в оригіналі роботи М. У. Пората та М. Р. Рубіна; автори прагнули акцентувати увагу саме на взаємодії галузей матеріального та нематеріального виробництва. Також до оригіналу рисунку не було включено потоки між підприємствами, що належать до одного сектора – на стадії як проміжного, так і кінцевого споживання, хоча вчені відзначають, що такі потоки існують, і теоретично кожний сектор має взаємні зв'язки із іншими.

Схема потоків інформації більш стала та визначена, із типовими на той час (нагадаємо, мова йде про 70-ті рр. ХХ ст.) угодами та домовленостями між підприємствами різних секторів, так само і з існуючими інформаційними товарами. Складною обчислювальною технікою домогосподарства не користувалися, і не було мережі Інтернет для обміну даними – отримати інформацію можна було або з друкованих джерел, або з ефірів радіо чи телебачення. Так само повідомлення передавалися звичайною поштою, лише термінові – телефоном (незважаючи на простоту технології, кількість абонентів була вкрай обмеженою) або телеграфом, тобто не було масової миттєвої передачі електронних даних ані між приватними особами (домогосподарствами), ані між підприємствами. Разом із тим, інформаційні потоки в сучасному світі можна описати, використовуючи ті ж самі базові блоки схеми М. Пората – тільки кількість і розгалуженість напрямів значно зросла, та видозмінилися носії інформації. Так, у оригіналі роботи [6] наводиться такий порядок обміну: підприємства первинного інформаційного сектора та адміністративний апарат приватних неінформаційних галузей передають дані до домогосподарств за допомогою реклами у ЗМІ, каталогів і друкованих брошур (сьогодні рекламу у традиційних ЗМІ у великих містах практично повністю

замінили повідомлення в соціальних мережах, на медіа-платформах у мережі Інтернет, а друковані каталоги майже не видаються, натомість широкого розповсюдження набули Інтернет-магазини). Зворотний зв'язок від споживачів до компаній-виробників здійснюється в рамках споживчої поведінки – тобто придбання чи нехтування товаром/послугою. За 50 років змінилися канали продажів, але ключовий чинник дохідності – уподобання споживачів на ринку – лишився незмінним. Уподобання (сприйняття/несприйняття товару) і є фактично інформаційним потоком від сектора домогосподарств до виробничих секторів, який додатково можна отримати не з аналізу вже здійснених закупівель, а з попереднього маркетингового дослідження, яке, відповідно до схеми М. Пората, належить до сектора приватного адміністрування – хоча державні компанії також час від часу проводять дослідження ринку.

Окрім здійснення формальних процедур і подання звітності (чому в оригіналі вони і названі бюрократією – "*public/private bureaucracy*"), адміністративні галузі є потужним ресурсом економічного планування, адже вони акумулюють інформацію про взаємодію агентів ринку, їх поведінку, відносини між державним апаратом і підприємцями, забезпечують обмін науково-технічною продукцією та в цілому пропонують альтернативи того чи іншого напрямку наукових досліджень і розвитку інновацій.

Робоча сила, що забезпечується домогосподарствами, розподілена на два потоки: 1) працівники з інформацією, зайняті на підприємствах первинного інформаційного сектора й у публічному та приватному адмініструванні (вторинні інформаційні сектори); 2) працівники, чиїм завданням є первинне трансформування чи робота із готовим матеріалом у фізичному вираженні – зайняті у приватному та публічному виробничих секторах. Зворотним напрямом потоку робочої сили на рис. 3.1 виступають доходи, отримані за оплату праці за рахунок зменшення активів власників підприємств.

Отже, описаний вище підхід відрізняється від загальноприйнятого розподілу галузей за видами економічної діяльності, натомість класифікаційною ознакою виступають функції, які має ви-

конувати суб'єкт господарювання, кінцевий споживач чи ресурси, що дозволяє заздалегідь виявляти ймовірні проблеми економічної системи, вчасно виділивши порушення в певних потоках між секторами. Втім, у той час подібні підходи не набули широкого використання у практичних дослідженнях через складність неавтоматизованої обробки великих масивів статистичних даних та емпіричних висновків, отриманих зі спостережень поточного стану поведінки учасників ринку.

У 1976–1980 рр. у Сполученому Королівстві було проведено подібне дослідження, коли потрібно було обрати стратегію забезпечення промисловості нафтою. Існувало дві альтернативи – імпорт чи видобуток власної нафти із родовищ Північного моря [7]. Усі галузі національного господарства були розподілені на п'ять секторів: первинне виробництво, промисловість, будівництво, посередництво в розподілі ресурсів (сектор послуг) і державне управління. Для кожного сектора були розраховані обсяги реального виробництва, експорту, імпорту та фактичного споживання випущеної на ринок продукції. 1976 р. був обраний як базовий, тому що на внутрішньому ринку взагалі не використовувалася нафта, видобута з родовищ Північного моря. У подальші роки, коли власну нафту почали використовувати підприємства в межах країни (відповідно скоротився імпорт), виявилось, що найбільше доходів отримав первинний сектор, трохи зросли доходи в будівництві, а от три інші сектори почали занепадати. Тоді ж було вирішено законсервувати значну частину родовищ і переорієнтувати національну економіку на інтенсивне зростання та розвиток інновацій, а також фінансові міжнародні операції. Як аналог, можна згадати «голландську хворобу», пов'язану із видобутком власного природного газу. Незважаючи на отримання високих доходів та економії на імпорті, Нідерланди зазнали у 70-х рр. XX ст. системну кризу в більшості галузях, тому було вирішено відмовитися від масштабної експлуатації Гронінгенського газового родовища. Сучасні країни ОПЕК намагаються уникнути подібних наслідків, наприклад ОАЕ інвестують частину доходів, отриманих від продажів сирової нафти, у розвиток інноваційного виробництва.

Приблизно на початку 80-х рр. XX ст. уперше (у історичних межах тогочасної економічної формації) гостро постала проблема нестачі викопних ресурсів та їх перерозподілу у глобальному світі – а отже, у межах єдиного замкненого простору, хоча і надвеликого за територією. А в середині 1990-х рр. транснаціональні корпорації відчували обмеження ємності глобального споживчого ринку – після того, як минула ейфорія захоплення закритих донедавна залізною завісою ринків постсоціалістичних країн. У цей період ще не було технічної можливості оперативного оброблення великих масивів даних ("*big data*"), та й більшість торговельних операцій не проводилася за допомогою Інтернет та інших, притаманних теперішньому дню, електронних засобів комунікацій, і занепокоєння щодо проблем із пропозицією товарів існувало в локальних осередках. Світова торгівля продовжувала екстенсивний розвиток, і тільки, ймовірно, в останнє десятиліття заговорили про застарілість і невідповідність поточним реаліям фундаментальних положень усталених теорій міжнародної торгівлі.

С. Хол і Ф. Аткинсон (*S. Hall, F. Atkinson*) [7], проводячи аналіз зовнішньоекономічної політики Сполученого Королівства протягом доволі тривалого періоду часу, зазначають, що єдино можливим способом зупинити падіння обсягів торговельних операцій (тобто продажу вироблених товарів і послуг) є інвестування наявних доходів за кордон. Це відповідає традиційній екстенсивній моделі міжнародних економічних відносин, яка донедавна ускладнювалася хіба що витратами на пошук нових ніш і просування продукції на невідомі широкому загалу підприємців (з цього боку їх можна назвати екзотичними) ринках. Але принаймні вони існували, – ймовірно, не у пріоритетних країнах та з іншими вимогами щодо якості та змісту продукції. Внутрішній ринок, у тому числі виробники, недоотримували інвестиції на власний розвиток, але частково це компенсувалося перерозподілом коштів від загально-го позитивного зростання валютних надходжень.

На внутрішньому ринку також уже не існує вільних ніш (С. Хол і Ф. Аткинсон стверджували це в роботі 2016 р. [7], тобто проблема ще не втратила актуальності). Навіть початок експлуата-

ції будь-якого природного ресурсу, експортованого (отримання одразу прямого доходу) чи видобутого у країні на заміну імпорту (опосередкований дохід через використання даного ресурсу місцевими компаніями) «відніме» частку доходу в торгованих (тобто тих, що переміщується через державні кордони) товарів. Одна з причин – це надшільний зв'язок між великими корпораціями та урядами, у межах якого плануються обсяги торгівлі та спрямованість товарних потоків. Зустрічна торгівля в такому разі виступатиме як чинник політичного тиску, і національним урядом необхідно кожного разу вирішувати, які внутрішні галузі розвивати, а які стримувати. Тому, щоб підтримувати баланс продажу промислових товарів, Сполученому Королівству доводилося стримувати використання природних ресурсів, у тому числі й альтернативної енергетики.

Основне завдання експорту, як стверджують дослідники, є забезпечення імпорту без суттєвої втрати валютних резервів. Ті заходи, що допомагають збільшувати імпорт за незмінних, навіть менших, обсягах експорту, є вкрай необхідними та привабливими для країни, проте за обов'язкової умови споживання «зайвої» частини експортної продукції внутрішньому ринку. Такі структурні зміни повинні плануватися та контролюватися на рівні держави, перш за все, через імовірне зростання безробіття чи зменшення доходів працівників колишніх експортоорієнтованих підприємств. Проблема перерозподілу ресурсів між торгованими та неторгованими галузями може бути вирішена (хоч би для цього і потребувалося втручання держави у вільний ринок), якщо загальний дохід (розрахований за методикою ВВП чи ВНП) у цілому зростає. Перерозподіл грошових потоків за допомогою дотацій відносно непробутковим галузям, звісно, викличе обурення в підприємств, яким доведеться віддавати більшу частину доходу, але дозволить збалансувати кошти кінцевих споживачів, що, своєю чергою, забезпечуватиме ємність внутрішнього ринку. Краще це робити у вигляді підтримки заходів із гарантування зайнятості й, таким чином, підвищення доходів домогосподарств, аніж прямим відбиранням коштів у виробників (як-от упроваджуючи прогресивні податкові ставки на прибуток).

Таким чином, існуючі підходи до класифікації складу секторів можна розподілити на дві категорії: 1) *структурний*, за якого економічна формація «розраховується» відповідно до показників наявних секторів; 2) *функціональний*, коли оцінюється вплив і взаємні зв'язки між галузями, і вони групуються в сектори на основі їх ролей у національній економіці. Розуміння ключових ознак формацій є вкрай важливим для побудови дієвих державних стратегій розвитку промисловості, сфери послуг і публічного адміністрування, тим більше, що сучасні теорії міжнародної торгівлі починають тяжіти до керованого управління в умовах обмеженості глобального ринку.

Ми пропонуємо виділити додатковий самостійний сектор, який акумулює надлишкові ресурси та розподіляє їх між учасниками ринку в періоди криз, таким чином виконуючи завдання стабілізації систем національного та світового господарства (у останній передкризовий період таким сектором стала сфера послуг, зокрема туризм). Зрозуміло, що різні країни матимуть неоднорідний склад функціональних секторів, але в сукупності процес типологізації та аналізу вторинних даних у їх межах буде не таким трудомістким, як упровадження системи сателітних рахунків відразу для декількох сфер діяльності.

Визначення методичного підходу щодо аналітичної оцінки структури національного господарства країни відповідно до секторальної типологізації теорії економічних формацій дозволить оцінити вплив досліджуваної галузі на формування макрорівневої структури національного господарства та у зворотному напрямку – проаналізувати ефективність діяльності різних галузей в умовах певної економічної формації.

Розуміння стратегічних пріоритетів у побудові основ державної галузевої політики вкрай необхідно для управління будь-якою сферою діяльності, і галузь туризму не є виключенням. Навпаки, використовуючи продукцію галузей різних секторів для створення власного кінцевого продукту, вона є залежною від багатьох виробництв, які можуть бути прямо між собою не пов'язані, тому випадкове руйнування зв'язків між підприємствами різних галузей

на стадії проміжного споживання здатне призвести до непередбачуваних наслідків у функціонуванні рекреаційної інфраструктури.

Теорія економічних формацій базується на зазначених принципах розподілу кількості підприємств та їх сукупного внеску до ВВП країни за секторами. У підрахунках використовується класифікація за видами економічної діяльності (КВЕД), які є на сьогодні достатньо формалізованим і універсальним міжнародним стандартом у більшості країн світу. Світовий банк [8] використовує для порівняння також трисекторний склад (рис. 3.2), але наводить статистику за секторами виробництва відповідно до версії 3 міжнародної класифікації видів економічної діяльності ("*International Standard Industrial Classification of All Economic Activities*") – відповідає КВЕД:2005, хоча у 2008 р. стандарт був оновлений до версії 4 (КВЕД:2010). Також тлумачення терміна «переробна промисловість» у вітчизняній науковій традиції (що включає легку та харчову, розділи 10-14 ISIC v.4) не збігається з новітньою світовою категоризацією (сектор С відповідно до ISIC v.4, тобто розділи 10–33). Сектори, наведені на рис. 3.2, включають таке (табл. 3.4).

Невідповідності в розподілі, наведені в табл. 3.4, необхідно враховувати під час ознайомлення із аналітичною інформацією та роботи з даними за різні роки, що надаються міжнародними організаціями.

За останні 25 років суттєвих змін у структурі секторів у масштабах світової економіки не спостерігалось, найбільший внесок у ВВП мав сектор послуг (60–65%), промислове виробництво складало від 25 до 30%, і найменшу частку мало сільське господарство – 3,5–7,5%. Обсяги продукції сектора послуг поступово зростали, промисловості та сільського господарства відповідно зменшувалися. Найбільш помітно це було у 1996–1997 рр. та у 2008–2009 рр. Навпаки, у 2018 р. частка сектора послуг знизилася з 65,1 до 61,2%, із одночасним зростанням як виробництва (з 25,4 до 27,8%), так і сільського господарства (з 3,4 до 4,0%). Можна припустити, що це сталося завдяки останній «промисловій революції» – упровадженню інноваційних технологій, як-от штучного інтелекту в автоматичних керованих системах, 3D-друку та широкому ви-



Рис. 3.2. Частка секторів економіки у світовому ВВП, %

Таблиця 3.4

Відповідність термінології в різних версіях стандарту

Назва агрегованого сектора	ISIC v.3 (КВЕД:2005)	ISIC v.4 (КВЕД:2010)
1	2	3
I. Сільське господарство (<i>agriculture</i>)	Секція А «Сільське господарство, мисливство, лісове господарство», розділи 1–2; секція В «Рибальство, рибництво», розділ 05	Секція А «Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство», розділи 01–03
II. Виробництво, промисловість (<i>industry</i>)	Секція С «Добувна промисловість» (розділи 10–15); секція D «Переробна промисловість» (розділи 15–37);	Секція В «Добувна промисловість і розроблення кар'єрів» (розділи 05–09); Секція С «Переробна промисловість» (розділи 10–33);

Продовження табл. 3.4

1	2	3
	секція Е «Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води» (розділи 40–41); секція F «Будівництво» (розділ 45)	секція D «Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря» (розділ 35); секція E «Водопостачання; каналізація, поводження з відходами» (розділи 36–39); секція F «Будівництво» (розділи 41–43)
Промисловість (<i>manufacturing</i>)	Секція D «Переробна промисловість» (розділи 15–37)	Секція C «Переробна промисловість» (розділи 10–33)
III. Послуги (<i>services</i>)	Розділи 50–99 у секціях: G «Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку»; H «Діяльність готелів та ресторанів»; I «Діяльність транспорту та зв'язку»; J «Фінансова діяльність»; K «Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям»; L «Державне управління»; M «Освіта»; N «Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги»;	Розділи 45–99 у секціях: G «Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів»; H «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність»; I «Тимчасове розміщення й організація харчування»; J «Інформація та телекомунікації»; K «Фінансова та страхова діяльність»; L «Операції з нерухомим майном»; M «Професійна, наукова та технічна діяльність»;

Закінчення табл. 3.4

1	2	3
	О «Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту»; Р «Діяльність домашніх господарств»; Q «Діяльність екстериторіальних організацій»	N «Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування»; O «Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування»; P «Освіта»; Q «Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги»; R «Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок»; S «Надання інших видів послуг»; T «Діяльність домашніх господарств»; U «Діяльність екстериторіальних організацій і органів»

користанню синтезованих матеріалів, біоінженерії в сільському господарстві. Такі технології є достатньо дорогими порівняно з традиційними, тому вони показують значний приріст ВВП у грошовому вимірі навіть за малих обсягів виробництва.

Упродовж досліджуваного періоду сталися дві глобальні фінансові кризи – це Азійська 1997–1998 рр. і Світова 2008–2011 рр., які так чи інакше вплинули на економічну діяльність усіх країн. Періоди для розрахунку середніх значень у *табл. 3.5* встановлено на їх основі. Звісно, часи занепаду та відновлення національних економік можуть відрізнятись на рік-два в той чи інший бік, проте для аналізу міжнародного ринку в цілому за основу беруться саме ці роки. Динаміку світового ВВП показано на *рис. 3.3*. Під час обох кризових періодів частка продукції сільського господарства була вищою, ніж у більш сприятливі роки, або принаймні трималася на одному рівні, навіть якщо прийняти до уваги тенденцію до її

невпинного скорочення. Первинний сектор виявився стабілізатором негативних економічних процесів; якщо ранжувати галузі за ступенем їх значущості для стабільності держави, то агропромисловий комплекс лишається базовим.

Як показує рис. 3.3, криза 1997–1998 рр. лише уповільнила темпи сукупного виробництва, натомість у 2009 р. світовий ВВП скоротився на 3,3 трлн дол. США. Надалі спостерігалось стабільне зростання – до 2015 р., але за 2016–2017 рр. ситуація виправилася. На 2013–2014 рр. припадає початок тривалої геополітичної кризи, яка до 2020 р. розповсюдилася з Північної Африки майже на всю західну частину євразійського континенту та спричинила глобальні зрушення в системі світових господарських відносин, у тому числі у сфері міжнародного туризму. Проте формально вона не визнається фінансовою кризою, а її результатом є на сьогодні не стільки занепад виробництва в задіяних у військових конфліктах регіонах, як перерозподіл ресурсів і сфер впливу. Тобто, у глобальному вимірі деякі галузі навіть почали отримувати надприбутки через доступ до природних ресурсів та нових ринків збуту, які раніше були закритими. Тому і падіння світового ВВП майже не відбувалося, як цього можна було очікувати (див. табл. 3.5).

Туристична галузь також нарощувала обсяги виробництва, у цілому повторюючи загальні тенденції розвитку глобального ринку (табл. 3.6, рис. 3.4) [1]. Після Азійської фінансової кризи частка галузі туризму у ВВП навіть зросла, досягнувши пікового значення у 1999 р. – 3,5% від ВВП. Але надалі, незважаючи на зростання в абсолютному грошовому вимірі, її внесок у формування ВВП почав скорочуватися, досягнувши мінімуму у 2010 р. (2,86%), і у 2015 р. перевищив межу в 3%. У 2019 р. частка туризму у ВВП складала 3,2%, а от прогнози на 2020 р. виявилися несприятливі. Можна зробити висновок, що навіть за умови стабілізації глобальної економіки та нарощування абсолютних обсягів виробництва туристичних послуг галузь втратила ту значущість для формування ВВП країни, яку вона мала наприкінці ХХ ст., не в останню чергу завдяки надвисокій рентабельності та мінімуму, порівняно з важкою промисловістю та інноваційним виробництвом, капітало-

Таблиця 3.5

Внесок секторів у світовий ВВП (%) у різні періоди

Агреговані сектори	Період кризи				Період відновлення									
	1997	1998	Середня 97/98	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Середня 99/07	
Послуги	59,2	59,9	59,6	60,1	60,2	61,2	61,7	61,8	61,4	61,4	61,3	61,7	61,2	
Виробництво (промисловість)	29,6	28,9	29,2	28,8	29,0	28,2	27,8	27,9	28,3	28,6	28,9	28,6	28,5	
Сільське господарство	5,6	5,5	5,5	5,2	4,9	4,8	4,7	4,5	4,4	4,1	3,8	3,8	4,5	
Агреговані сектори	Період кризи				Період відновлення									
Період 2008–2013 рр.	2008	2009	2010	2011	Середня 08/11	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Середня 12/18	
Послуги	62,0	63,9	63,2	62,9	63,0	63,5	63,7	64,0	64,9	65,4	65,1	61,2	64,0	
Виробництво (промисловість)	28,4	26,7	27,2	27,4	27,4	27,0	26,6	26,4	25,5	25,0	25,4	27,8	26,2	
Сільське господарство	3,7	3,7	3,7	3,7	3,7	3,6	3,7	3,6	3,5	3,5	3,4	4,0	3,6	

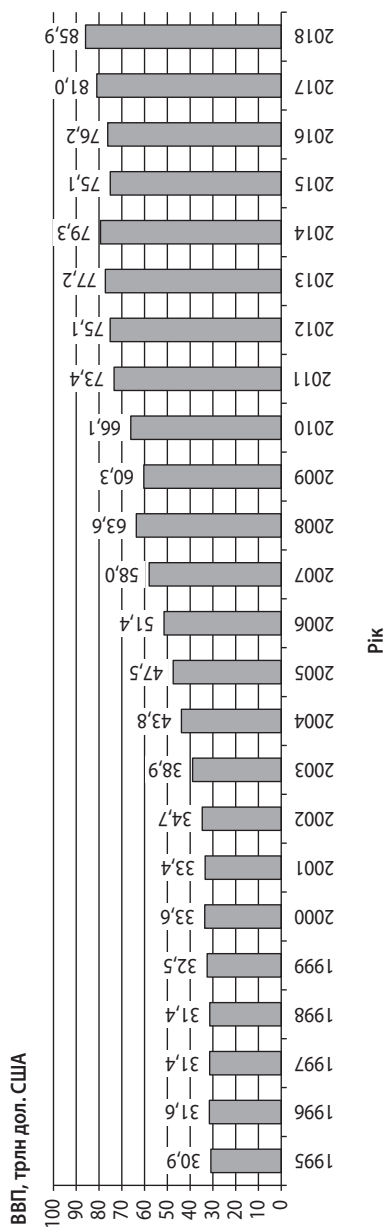


Рис. 3.3. Світовий ВВП (трлн дол. США), номінальні ціни

вкладень, особливо на стандартизованих масових напрямках. Змінився і профіль споживача, якому традиційні подорожі вже нецікаві, тому в найближчому майбутньому прогнозується інтенсивна інтеграція туризму з іншими секторами.

З метою оцінювання потенціалу галузей, які є більш наукоємними та потребують складнішого устаткування, необхідно окремо виділити переробну промисловість зі складу сукупного виробництва, яке уособлює вторинний сектор національного/світового господарства (табл. 3.7). Натомість, вже існуюча туристична інфраструктура споживає саме продукцію легкої та переробної промисловості. На жаль, детальна статистика за розділами для кожної країни Світовим банком не надається.

Частка переробної промисловості у світовому ВВП за останню чверть століття поступово скорочувалася – від 12 до 10% у середньому, хоча у 2017–2018 рр. спостерігаємо незначний, але підйом – вперше за досліджуваний період; частка ж її в загальній структурі виробництва коливалася на рівні 39–41%, трохи зменшуючись у період економічного занепаду. Так, у 2008–2014 рр. вона часто перевищувала 42%. Отже, зберігалася в цілому позитивна тенденція поступового переходу виробництва з первинного сектора (добувної промисловості та діяльності з перерозподілу природних копалин) до більш складних технологічних процесів. З іншого боку, навіть узагальнені середньосвітові дані свідчать про складність розвитку високотехнологічних секторів у кризовий період, коли рентабельнішими виявляються видобування та перші етапи обробки сировини. Розподіл 204 країн за триступеневою структурою національного господарства показує, за деяким виключенням, закономірність зростання третинного сектора із індустріально-технологічним та інноваційним розвитком економіки. У даному випадку його рівень уособлює ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності – врешті-решт, добробут держави вимірюється достатком її населення. Дані рис. 3.5, табл. 3.8 і Додатка Г) свідчать про істотну нерівномірність структури національного господарства країн світу, але в цілому третинний сектор переважає, більшість країн намагається отримувати доходи

Таблиця 3.6

Динаміка світового ВВП, у номінальних цінах і за паритетом купівельної спроможності (ПКС)

Показник	Рік											
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
ВВП (трлн дол. США)	30,87	31,55	31,44	31,38	32,54	33,59	33,40	34,67	38,90	43,82	47,46	51,45
ланцюговий річний темп приросту, %	-	2,21	-0,36	-0,20	3,71	3,21	-0,57	3,83	12,19	12,63	8,31	8,41
ВВП на душу населення (тис. дол. США)	5,41	5,45	5,35	5,27	5,39	5,49	5,39	5,53	6,12	6,81	7,29	7,80
ланцюговий річний темп приросту, %	-	0,75	-1,77	-1,57	2,33	1,86	-1,85	2,52	10,80	11,24	6,98	7,08
ВВП, ПКС (трлн «міжнародних доларів»)	37,26	39,46	41,72	43,34	45,48	48,84	51,17	53,65	56,65	61,23	65,99	72,26
ланцюговий річний темп приросту, %	-	5,90	5,73	3,87	4,95	7,37	4,78	4,85	5,58	8,09	7,77	9,50
ВВП на душу населення, ПКС (тис. «міжнародних доларів»)	6,53	6,81	7,10	7,28	7,54	7,99	8,26	8,55	8,92	9,52	10,13	10,96
ланцюговий річний темп приросту, %	-	4,39	4,24	2,45	3,55	5,97	3,44	3,53	4,27	6,75	6,44	8,16

Закінчення табл. 3.6

Показник	Рік											
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ВВП (трлн дол. США)	57,97	63,61	60,33	66,05	73,39	75,09	77,24	79,33	75,05	76,16	80,95	85,91
ланцюговий річний темп приросту, %	12,67	9,74	-5,15	9,48	11,12	2,31	2,87	2,71	-5,40	1,48	6,28	6,13
ВВП на душу населення (тис. дол. США)	8,68	9,41	8,82	9,54	10,48	10,59	10,77	10,93	10,22	10,26	10,78	11,31
ланцюговий річний темп приросту, %	11,30	8,39	-6,30	8,17	9,83	1,11	1,66	1,52	-6,49	0,32	5,08	4,96
ВВП, ПКС (трлн «міжнародних доларів»)	78,24	82,86	83,68	89,14	95,20	100,30	105,87	111,32	116,09	121,48	128,83	136,31
ланцюговий річний темп приросту, %	8,28	5,89	1,00	6,53	6,80	5,36	5,56	5,15	4,28	4,64	6,05	5,81
ВВП на душу населення, ПКС (тис. «міжнародних доларів»)	11,72	12,26	12,23	12,88	13,59	14,15	14,76	15,34	15,82	16,36	17,15	17,95
ланцюговий річний темп приросту, %	6,96	4,60	-0,23	5,26	5,56	4,12	4,32	3,92	3,08	3,44	4,85	4,65

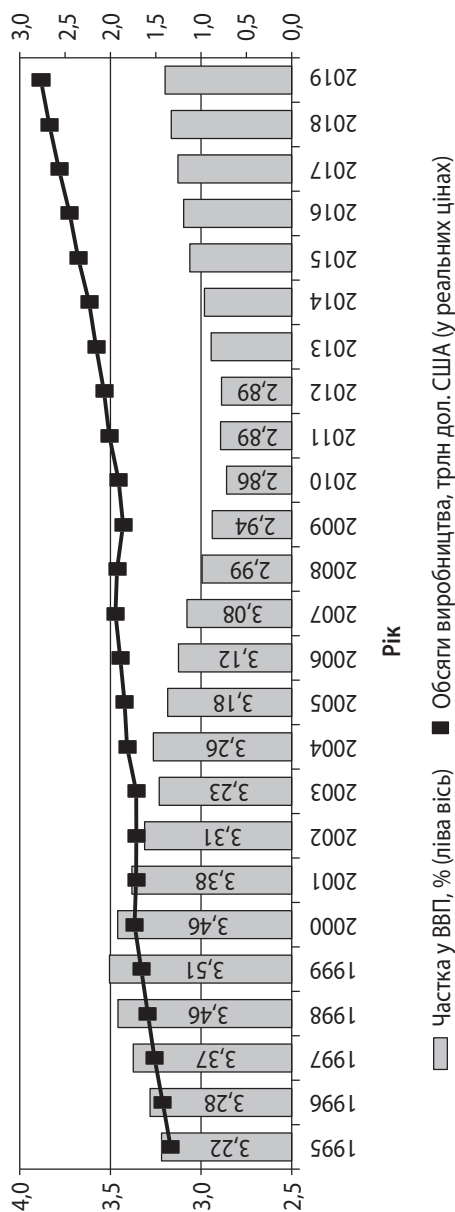


Рис. 3.4. Виробництво галузі подорожей і туризму, прямий внесок до ВВП (T&T, direct contribution to GDP)

Таблиця 3.7

Частка переробної промисловості у світовому ВВП, %

Галузь промисловості	Період кризи		Період відновлення										
	1997	1998	Середня 97/98	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Середня 99/07
Період 1997–2007 рр.													
Добувна промисловість, постачання електроенергії, газу та води, будівництво, % ВВП	17,5	17,5	17,5	17,2	17,1	16,5	16,1	16,0	17,4	17,1	17,1	16,9	16,8
Переробна промисловість, % ВВП	12,0	11,4	11,7	11,6	11,9	11,7	11,7	11,9	10,9	11,4	11,8	11,7	11,6
Частка переробної промисловості в загальному виробництві, %	40,6	39,5	40,0	40,2	41,2	41,6	42,1	42,7	38,6	40,0	40,8	40,8	40,9
Частка інших галузей у загальному виробництві, %	59,4	60,5	60,0	59,8	58,8	58,4	57,9	57,3	61,4	60,0	59,2	59,2	59,1
Тривалість періоду	2 роки		9 років										

Закінчення табл. 3.7

Галузь промисловості	Період кризи					Період відновлення							
	2008	2009	2010	2011	Середня 08/11	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Середня 12/18
Період 2008–2013 рр.	16,5	15,6	15,9	15,8	16,0	15,6	15,4	15,4	15,5	15,3	15,5	16,8	15,6
Добувна промисловість, по- стачання електроенергії, газу та води, будівництво, % ВВП	11,9	11,1	11,3	11,6	11,5	11,4	11,2	11,0	10,0	9,8	9,9	11,0	10,6
Переробна промисловість, % ВВП	42,0	41,6	41,5	42,3	41,8	42,1	42,1	41,6	39,2	39,0	39,1	39,5	40,4
Частка переробної про- мисловості в загальному виробництві, %	58,0	58,4	58,5	57,7	58,2	57,9	57,9	58,4	60,8	61,0	60,9	60,5	59,6
Частка інших галузей у за- гальному виробництві, %	4 роки					7 років							
Тривалість періоду													

Таблиця 3.8

Розподіл країн за важливістю секторів національної економіки*

Внесок сектора у ВВП, %	Первинний	Вторинний	Третинний
1	2	3	4
Кластер 1	27,65	19,33	45,51
<p>Перевага надається сектору послуг, агропромисловий комплекс і виробництво майже рівноцінні, але сільське господарство все ж таки переважає.</p> <p>38 країн: Албанія; Афганістан; Бенін; Буркіна-Фасо; Бурунді; Гамбія; Гана; Гвінея; Гвінея-Бісау; Ефіопія; Камбоджа; Кенія; Кірібаті; Комори; Кот-д'Івуар; Ліберія; Мавританія; Мадагаскар; Малаві; Малі; Мікронезія; Мозамбік; М'янма; Непал; Нігер; Нігерія; Пакистан; Руанда; Судан; Сьєрра-Леоне; Таджикистан; Танзанія; Того; Уганда; Узбекистан; Фарерські Острови; Центральноафриканська Республіка; Чад</p>			
Кластер 2	20,17	15,81	0,00
<p>Фактично відсутній сектор послуг, сільське господарство забезпечує вищий дохід, ніж промисловість.</p> <p>8 країн: Бермуди; Вануату; Еритрея; Нова Каледонія; Сирійська Арабська Республіка; Сомалі; Тонга; Тувалу</p>			
Кластер 3	7,33	29,72	54,25
<p>Присутній агропромисловий комплекс, але порівняно з іншими секторами він не є основним джерелом формування ВВП; перевага надається сектору послуг, але промислове виробництво знаходиться на достатньому рівні.</p> <p>79 країн: Україна; Австрія; Алжир; Аргентина; Бангладеш; Бахрейн; Білорусь; Болгарія; Болівія; Боснія і Герцеговина; Ботсвана; Венесуела; В'єтнам; Вірменія; Гайана; Гватемала; Гондурас; Домініканська Республіка; Еквадор; Есватіні; Естонія; Єгипет; Замбія; Зімбабве; Індія; Індонезія; Іран; Ірландія; Йорданія; Казахстан; Камерун; Киргизстан; Китай; Колумбія; Косово; Лаос; Лесото; Литва; Ліхтенштейн; Малайзія; Марокко; Мексика; Молдова; Монголія; Намібія; Нікарагуа; Німеччина; Норвегія; ОАЕ; Панама; Папуа-Нова Гвінея; Парагвай; Перу; Південна Африка (ПАР); Південний Судан; Північна Македонія; Польща; Республіка Корея; Російська Федерація; Румунія; Сальвадор; Сенегал; Сербія; Словаччина; Словенія; Суринам; Таїланд; Тринідад і Тобаго; Туніс; Туреччина; Угорщина; Уругвай; Фіджі; Філіппіни; Фінляндія; Хорватія; Чехія; Чилі; Шрі-Ланка</p>			

Закінчення табл. 3.8

1	2	3	4
Кластер 4	6,02	53,57	37,01
Сільське господарство та непромислове використання природних територій не в пріоритеті; найбільше значення має промислове виробництво, але достатньо розвинений і сектор послуг. 18 країн: Азербайджан; Ангола; Бруней-Даруссалам; Бутан; Габон; Гаїті; Демократична Республіка Конго; Екваторіальна Гвінея; Ємен; Ірак; Катар; Конго; Кувейт; Лівія; Оман; Пуерто-Ріко; Саудівська Аравія; Туркменістан			
Кластер 5	3,72	16,55	70,71
Практично не використовуються сільськогосподарські угіддя та природні території у виробництві первинної продукції, найбільшу вагу має сектор послуг, але також наявне промислове виробництво. 61 країна: Австралія; Антигуа та Барбуда; Аруба; Багамські Острови; Барбадос; Беліз; Бельгія; Бразилія; Гонконг; Гренада; Гренландія; Греція; Грузія; Данія; держава Палестина; Джибуті; Домініка; Ізраїль; Ісландія; Іспанія; Італія; Кабо Верде; Кайманові Острови; Канада; Кіпр; Коста-Рика; Куба; Кюрасао; Латвія; Ліван; Люксембург; Маврикій; Макао; Мальдіви; Мальта; Маршаллові Острови; Монако; Науру; Нідерланди; Нова Зеландія; Острів Мен; Острови Теркс і Кайкос; Палау; Португалія; Самоа; Сан-Томе і Принсіпі; Сейшельські Острови; Сент-Вінсент і Гренадіни; Сент-Кітс і Невіс; Сент-Люсія; Сінгапур; Сінт-Мартен (Нідерланди); Сполучене Королівство; США; Тимор-Лешті; Франція; Чорногорія; Швейцарія; Швеція; Ямайка; Японія			

Примітка: * – сума внеску кожного із секторів не дає 100%, оскільки використовувалися усереднені дані 2014–2019 рр. для попереднього формування чисельних рядів і кластеризації.

у сфері послуг. Найменший національний дохід створює сільське господарство та використання природних ресурсів у первинному секторі, і саме тому підтримується тенденція до максимального зменшення його питомої ваги.

Дані табл. 3.8 доводять, що автоматична класифікація країн за структурою секторів не здатна засвідчити реальне домінування в національній економіці інноваційної складової та високотехнологічного виробництва – до кластера 5 потрапили як держави

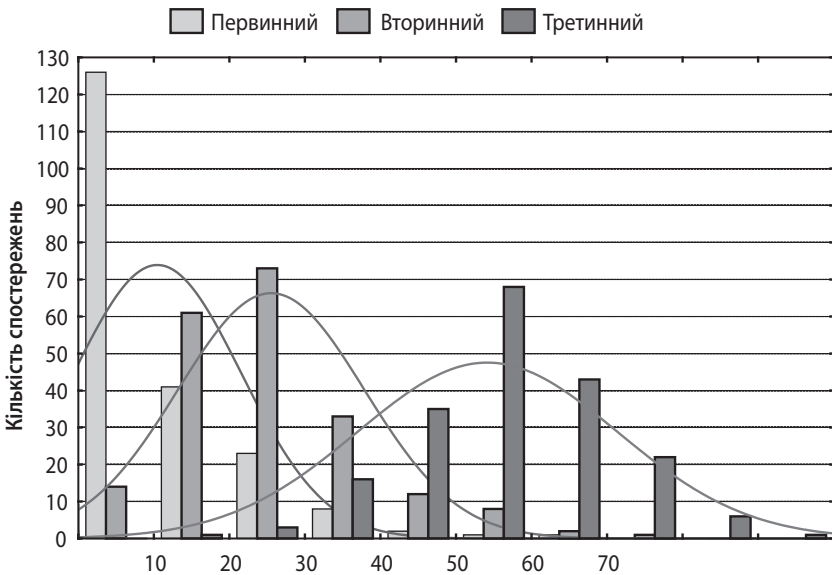
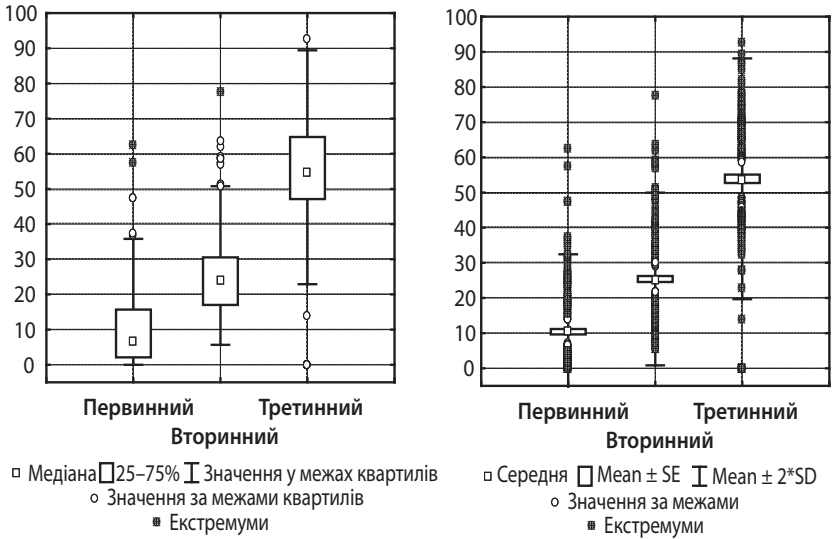


Рис. 3.5. Аналіз розподілу часток секторів

G7 із надпотужним промисловим потенціалом, так і малі острівні країни, чи не єдино можливе джерело доходу для яких – традиційні види туризму, зав'язані на природні рекреаційні ресурси, та офшорна діяльність.

В Україні протягом останніх років переважала така структура виробництва: 3–6% реалізованої продукції припадало на сільське господарство, 35–37% – на промислове виробництво та видобування природних ресурсів, і близько 60% займав сектор послуг (*табл. 3.9, Додаток Д*) [9].

Частка первинного сектора була найвищою, а третинного – найнижчою у 2015–2016 рр. – це період внутрішньої кризи та сильного спаду національної економіки в Україні. Показники ж вторинного виробництва майже не змінювалися з 2011 р., коливаючись у межах 36–37%, і лише у 2018 р. відбулося зниження до 35,7%. Тобто, обсяги реалізації продукції в Україні приблизно повторюють загальносвітову тенденцію, хоч і в інші часові проміжки – зростання важливості агропромисловості в кризовий період. У абсолютному вимірі зміни були виражені у значно більшому масштабі: так, 2013 р. характеризувався невеликими, але від'ємними значеннями ланцюгових темпів приросту; у 2014 р. на 32,4% порівняно з попереднім роком зросли обсяги продукції первинного сектора, тоді як для інших секторів вони майже не змінилися; у 2015 р. підприємствами первинного сектора було реалізовано продукції ще на 60% більше (але з 2016 р. приріст значно скоротився), тоді як інші сектори зростали відносно рівномірно, у середньому на 20%. Такі показники можна пояснити, по-перше, розрахунками в номінальних цінах і залежністю сумарних значень від коливань валютних курсів (*Додаток Е*) – це потрібно брати до уваги під час аналізу звітності галузей, орієнтованих на зовнішньоекономічну діяльність; по-друге – нищівною експлуатацією та надвисокими обсягами експорту лісових ресурсів, що також входять до складу первинного сектора. Інша показова тенденція – практично безперервне зростання частки фізичних осіб – підприємців у обсягах реалізованої продукції для сектора промислового виробництва та послуг із одночасним скороченням внеску малих і мікропідпри-

Таблиця 3.9

Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) в Україні за секторами

Обсяг, млрд грн	Рік									
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
Первинний	103,6	130,6	167,3	166,3	220,2	372,0	414,8	467,6	540,5	
Вторинний	1275,8	1603,5	1677,0	1638,6	1722,3	2067,7	2524,0	3098,8	3624,6	
Третинний	2313,2	2568,5	2719,4	2632,4	2666,5	3276,7	3938,3	4900,6	5983,7	
Разом	3692,6	4302,6	4563,8	4437,3	4609,0	5716,4	6877,1	8467,0	10148,8	
Темп приросту, %	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
Первинний	-	26,1	28,1	-0,6	32,4	69,0	11,5	12,7	15,6	
Вторинний	-	25,7	4,6	-2,3	5,1	20,1	22,1	22,8	17,0	
Третинний	-	11,0	5,9	-3,2	1,3	22,9	20,2	24,4	22,1	
Разом	-	16,5	6,1	-2,8	3,9	24,0	20,3	23,1	19,9	
Частка, %	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
Первинний	2,8	3,0	3,7	3,7	4,8	6,5	6,0	5,5	5,3	
Вторинний	34,6	37,3	36,7	36,9	37,4	36,2	36,7	36,6	35,7	
Третинний	62,6	59,7	59,6	59,3	57,9	57,3	57,3	57,9	59,0	

емств у сільське господарство. Це свідчить про перерозподіл значної частини доходів на користь агрохолдингів та великих фермерських господарств, що є також однією із нагальних проблем агропромислового сектора України. І тому вкрай неоднозначно сприймаються зміни до Земельного Кодексу та зняття мораторію на продаж землі у 2020 р.

«Ядром» (у англomовній літературі часто використовується поняття "*core industries*") галузі туризму є діяльність туристичних операторів і агентств, тобто компаній, які здійснюють усі етапи підготовки організованих турів, та закладів розміщування. Оскільки вони виділені в окремий клас і сектор за КВЕД, розрахувати їх внесок у формування ВВП на різних стадіях проміжного та кінцевого споживання нескладно. Інша річ, що дедалі сильніше зменшується частка туристів, які користуються послугами посередників для пошуку та купівлі різних видів туристичного продукту, натомість зростає значення підприємств галузі ІТ, які забезпечують надання необхідної інформації, агрегують величезні масиви даних, що повинні невинно оновлюватися, та створюють інтегровані застосунки для проведення онлайн-платежів. І, як уже неоднократно зазначалося, туристичний продукт є комплексом із декількох послуг, багато з яких виробляються «не туристичними» компаніями відповідно до класифікації, закладеної в систему національних рахунків. Транспортні, страхові, медичні, юридичні та інші консультаційні послуги часто складають до 50–80% собівартості подорожі, особливо закордонної, але враховуються здебільшого як «розширений/загальний внесок» у спеціалізованих звітах міжнародних організацій і відносно рідко зустрічаються в аналітичних матеріалах національних статистичних бюро – хоча останні є головною ланкою в передачі перевіреної та уніфікованої під потрібний стандарт інформації до світових і регіональних баз даних.

Але навіть такі звичайні показники, як кількісна структура «ядра» галузі та в цілому національного господарства, можуть надати доволі вичерпну інформацію щодо моделей поведінки агентів ринку – споживачів, посередників та виробників товарів і послуг. Якщо у 2018 р. ФОП виробляли 11% від загального обсягу

реалізованої продукції підприємствами третинного сектора (не дуже відрізняється від 7,5% середньої вартості продукції всіх галузей), то в кінцевому обсязі реалізації послуг готелями та іншими закладами розміщування на ФОП припадає понад 40%; діяльність туристичних операторів та агентств забезпечується ними на 20% (порівняно із 3–4% десять років тому).

Згідно із законодавством туроператори не можуть існувати в організаційно-правовій формі ФОП, тож таке зростання забезпечувалося появою надвеликої кількості туристичних агентств, які є посередниками та не створюють комплексний туристичних продукт. Це відповідає дійсності, адже ринок туристичних послуг України є найбільш прибутковим у напрямі виїзного туризму, і продають тури кінцевому споживачеві насамперед агентства. Подорожі в межах країни розвиваються за рахунок індивідуального туризму, тому практично немає туристичних операторів, що спеціалізуються (і отримують пристойний порівняно з імпортними операціями прибуток) на організації внутрішнього туризму. Частка внеску ФОП – закладів розміщування – зросла упродовж аналогічного періоду лише на 10%, але є достатньо високою порівняно з іншими секторами сфери послуг – 42,3% у 2018 р., рекордний показник був відзначений у останньому передкризовому 2013 р. – 44,8% (Додаток Ж).

Діяльність готелів відображає стан туризму в межах країни, тобто в'їзного (експорт послуг) і внутрішнього (за рідким виключенням розміщення штаб-квартири міжнародних корпорацій і, відповідно, територіальної прив'язки фінансових звітів). Висока ефективність діяльності малих підприємств свідчить про розвиток індивідуальних подорожей, адже транснаціональні туристичні компанії є зазвичай вертикально інтегрованими, тобто складаються із безпосередньо туристичних операторів, транспортних компаній (авіа- та автоперевізників), великих готельних мереж, підприємств АПК і служб кейтерингу, фінансових груп та ІТ-розробників, хоча юридично зв'язки між ними часто оформлюються звичайними комерційними угодами. Таким структурам, спрямованим на масові туристичні потоки, клопітно та нерентабельно співпрацювати із малим і середнім бізнесом.

Отже, можна зробити висновок, що ринок України поділено на користь великих компаній у напрямі виїзного туризму, де поки переважає організований туризм, і малого та середнього бізнесу – у напрямі в'їзного та внутрішнього, який почав формуватися фактично заново після розпаду рекреаційної галузі на початку 90-х рр. ХХ ст. завдяки самостійним подорожам. Зрозуміло, що в кожному секторі є винятки, але усереднені дані надають опис основних тенденцій та усталений напрям розвитку ринку, який важко переорієнтувати без виняткових заходів. З іншого боку, наявність малих і мікропідприємств свідчить про схильність до інноваційної діяльності та підтримку стартапів, які починаються із малої компанії з мінімальною кількістю ресурсів, але володіють проривною ідеєю. У крайньому випадку, навіть якщо малі підприємства працюють як франчайзі або використовують безпечну, надійну та перевірену технологію, вони все одно легше орієнтуються під час раптових коливань ринку та легше позбуваються неліквідних активів. У *табл. 3.10* і *Додатках К–М* показано внесок підприємств у різних секторах діяльності за КВЕД.

Середньорічні показники за останні досліджувані роки свідчать про значний внесок мікропідприємств у обсяги реалізованої продукції в галузях тимчасового розміщування й організації харчування (40,5% загального обсягу реалізації забезпечували ФОП), інформації та телекомунікацій (36,6%), освіти (46,2%), мистецтва, спорту, розваг в відпочинку (38,2%); на рівні 17–18% ФОП забезпечували операції з нерухомим майном, діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування, охорону здоров'я та надання соціальної допомоги; 74,2% припадало на мікропідприємства, що надавали інші види послуг (сектор S).

Хоча в загальному обсязі реалізованої продукції частка ФОП не перевищувала 7,3%, ці підприємства працевлаштовували майже 30% зайнятих. Найбільше робочої сили акумулювали ФОП у сфері тимчасового розміщування й організації харчування (59,8%), оптової та роздрібною торгівлі; ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів (56,37%), інформації та телекомунікацій (48,3%). Показник у сфері освіти та діяльності туристичних

Таблиця 3.10
Внесок підприємств у діяльність галузей національного господарства України (середньорічні дані, 2016–2018 рр.)

Галузь за КВЕД (середньорічні показники за 2016–2018 рр.)	Код	Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), млрд грн						Кількість зайнятих працівників суб'єктів господарювання, тис. осіб			
		Усього	Усі ОПФ	крім ОПФ	ЦОФ	Частка ЦОФ, %	Усього	Усі ОПФ	крім ОПФ	ЦОФ	Частка ЦОФ, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
Усі галузі	–	8497,7	7879,6	618,1	7,27	8392,2	5989,5	2402,8	28,63		
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	A	474,3	461,0	13,3	2,80	640,1	596,1	44,0	6,87		
Промисловість	B + C + + D + E	2836,0	2790,6	45,3	1,60	2334,5	2146,2	188,3	8,07		
Будівництво	F	246,5	231,3	15,2	6,18	296,6	259,0	37,6	12,69		
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	G	3363,3	3070,6	292,7	8,70	2253,7	983,2	1270,5	56,37		

Продовження табл. 3.10

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	H	478,0	434,9	43,1	9,01	906,0	763,9	142,1	15,68
Тимчасове розміщування й організація харчування	I	50,1	29,8	20,3	40,51	233,9	94,0	140,0	59,84
Інформація та телекомунікації	J	221,9	140,6	81,3	36,63	305,9	158,2	147,7	48,29
Фінансова та страхова діяльність	K	240,2	236,9	3,3	1,37	206,4	199,2	7,2	3,48
Операції з нерухомим майном	L	123,4	100,3	23,1	18,75	236,7	164,9	71,8	30,31
Професійна, наукова та технічна діяльність	M	326,7	283,8	42,9	13,13	308,8	191,9	117,0	37,88
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	N	81,7	67,1	14,6	17,90	280,0	231,1	48,8	17,44
Діяльність туристичних агентств, туристичних операторів, надання інших послуг із бронювання та пов'язана з цим діяльність	79	9,1	7,3	1,8	19,83	21,0	11,4	9,6	45,84
Освіта	P	5,3	2,8	2,4	46,18	32,4	17,9	14,5	44,75
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	Q	23,3	19,1	4,2	17,92	167,8	137,4	30,4	18,11
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинку	R	10,5	6,5	4,0	38,16	46,9	27,1	19,8	42,21
Надання інших видів послуг	S	16,7	4,3	12,4	74,16	142,5	19,3	123,1	86,42

Дехтяр Н. А. Світовий ринок туристичних послуг і пріоритети розвитку туризму в Україні

Код	Кількість суб'єктів господарювання, тис. од.				Обсяг реалізованої продукції на 1 зайнятого (тис. грн)			Обсяг реалізованої продукції на 1 суб'єкта господарювання (тис. грн)			Кількість зайнятих на 1 суб'єкта господарювання, осіб		
	Усього	ФОП	крім ФОП	Частка ФОП, %	Усього	крім ФОП	ФОП	Усього	крім ФОП	ФОП	Усього	крім ФОП	ФОП
-	1836,8	1503,2	333,6	81,84	1012,56	1315,57	257,25	4626,30	23620,54	411,18	4,6	18,0	1,6
A	75,8	27,3	48,5	36,00	740,95	773,38	301,66	6253,58	9498,36	486,09	8,4	12,3	1,6
B+C+D+E	125,6	83,9	41,7	66,82	1214,80	1300,27	240,75	22578,99	66971,53	540,15	18,6	51,5	2,2
F	51,0	23,9	27,1	46,80	831,09	892,99	405,09	4833,73	8524,63	638,63	5,8	9,5	1,6
G	855,5	767,0	88,4	89,66	1492,37	3122,98	230,43	3931,52	34719,24	381,66	2,6	11,1	1,7
H	98,6	83,6	15,0	84,77	527,60	569,36	303,08	4848,77	28961,17	515,33	9,2	50,9	1,7
I	59,0	51,9	7,1	87,93	213,97	316,93	144,87	848,25	4181,42	390,81	4,0	13,2	2,7
J	150,4	137,1	13,3	91,17	725,32	888,87	550,17	1475,06	10582,20	592,62	2,0	11,9	1,1
K	10,6	6,6	4,0	62,09	1163,51	1188,99	457,42	22590,56	58778,81	498,26	19,4	49,4	1,1
L	91,6	57,9	33,8	63,14	521,30	607,85	322,35	1346,80	2969,18	399,82	2,6	4,9	1,2
M	124,3	97,3	27,0	78,27	1057,78	1479,19	366,63	2629,02	10509,93	440,98	2,5	7,1	1,2
N	47,2	31,6	15,7	66,82	291,92	290,30	299,59	1729,83	4280,52	463,45	5,9	14,7	1,5
79	10,2	7,1	3,1	69,23	433,71	642,04	187,62	894,14	2329,81	256,13	2,1	3,6	1,4
P	12,0	9,9	2,1	82,57	162,76	158,54	167,96	439,62	1357,18	245,90	2,7	8,6	1,5
Q	22,9	18,3	4,6	80,08	138,73	139,04	137,33	1017,43	4192,66	227,73	7,3	30,2	1,7
R	13,6	11,6	1,9	85,84	222,92	238,56	201,51	770,31	3363,92	342,41	3,5	14,1	1,7
S	98,7	95,3	3,3	96,61	116,93	222,54	100,34	168,81	1288,30	129,58	1,4	5,8	1,3

агентств знаходився на рівні 44–46%. 86,4% працівників і 96,6% одиниць суб'єктів господарювання були зареєстровані у ФОП сектора S – інших видів діяльності, що не ввійшли до попередніх груп. Однак вони є доволі різноманітними та не можуть характеризувати один конкретний напрям (довідка в *Додатку Н*).

У загальній кількості суб'єктів господарювання в більшості галузей переважають ФОП, виключення становить сільське господарство, лісове та рибне господарство (із найменшою часткою у 36%) і будівництво (46,8%), у всіх інших секторах на ФОП припадає понад 60% підприємств.

На нашу думку, причиною логічної невідповідності популярності туристичної діяльності, особливо серед ФОП і малих підприємств, вдаваної збитковості протягом декількох років поспіль є прагнення власників компаній мінімізувати податкове навантаження, через що фінансові показники штучно утримуються на рівні нульової рентабельності, а частина операцій проводиться в тіньовому секторі економіки. Загальновідомою є й політика мінімізації нарахувань на фонд заробітної плати – офіційні ставки з оплати праці менеджерів туристичних агентств у середньому дорівнюють мінімально дозволеним або ненабагато їх перевищують. Крім того, для агентств та іноземних представництв зарубіжних туроператорів (більшість з яких орієнтовано на виїзний напрямок) основним джерелом доходів є комісія від продажів, що складає до 10% вартості туру, а близько 90% коштів (саме вартість готового пакета послуг) переводиться за кордон. Проте офіційна статистика обігу в секторі зовнішньоекономічних операцій галузі туризму не враховує проміжних розрахунків, тому оцінити розмір упущеної вигоди держави можна тільки за допомогою експертних методів.

За обсягами реалізованої продукції (з урахуванням усіх організаційно-правових форм підприємств) на 1 зайнятого на рік у 2016–2018 рр. лідирували оптова та роздрібна торгівля (майже 1,5 млн грн), промисловість (1,2 млн грн), фінансова та страхова діяльність (1,16 млн грн) і професійна, наукова та технічна діяльність (1,057 млн грн). Найменш дохідними були галузі охорони здоров'я та надання соціальної допомоги (138,7 тис. грн) та освіти

(158,5 тис. грн на 1 працівника на рік). У перерахунку на 1 суб'єкта господарювання в абсолютних лідерах були установи, що здійснювали фінансову та страхову діяльність (22,59 млн грн на рік) і промислові підприємства (понад 22,5 млн грн на рік), а найменш прибутковими виявилися заклади освіти (439,6 тис. грн). Діяльність закладів розміщування, туристичних агентств і операторів приносила середньорічний питомий дохід у розмірі 848 і 894 тис. грн відповідно, а середньооблікова чисельність штатних працівників складала 4 та 2 особи на 1 заклад (останнє є одним із найнижчих показників серед інших видів діяльності). Сукупний внесок підприємств галузі туризму в загальний обсяг реалізованої продукції коливався на рівні 0,7%.

Таким чином, використаний підхід є достатньо простим у практичній реалізації та дозволяє оцінювати на макрорівні внесок тих чи інших галузей у національне виробництво. Разом із тим, існують недоліки даного методу, які поглиблюються із диверсифікацією діяльності багатьох сучасних підприємств і форм міжгалузевого співробітництва. Так, суб'єкти господарювання можуть офіційно займатися декількома видами діяльності, виділяючи один із них як основний, по якому і ведеться фінансова звітність. Показники прибутку та собівартості розраховуються в цілому на підприємство як господарюючу одиницю, хоча вони можуть формуватися за різними видами діяльності відповідно до КВЕД. Підприємство може створювати продукцію для різних галузей на стадії проміжного та кінцевого споживання – наприклад, у асортименті страхової компанії поліси туристичного страхування складають 10–15%, але ці доходи враховуються саме як доходи від страхової діяльності, а не туристичної.

Якщо уявити, що раптово туристична діяльність у країні припиняється (що і сталося у 2020 р.), одразу ж на ті самі 10–15% падає дохід страховиків. Але коли експерт оцінює коливання фінансових ринків і вивчає страхову діяльність відірвано від зв'язків із галузями-споживачами, причина недоотримання прибутків лишається для нього незрозумілою, а до математичних моделей вводяться хибні змінні. Поки що єдиним надійним виходом є вивчення всієї

сукупності фінансових операцій провідних галузей за допомогою методики сателітних рахунків, але цей спосіб є занадто трудомістким, не завжди прихильно сприймається господарюючими одиницями (перш за все, через вимоги надання додаткової звітності та інколи – розкриття комерційної таємниці). Найбільший недолік – його не можна застосувати водночас до всіх без виключення галузей саме з причини ручного керування та виснажливості обробки первісних даних. Для більш-менш стабільних економік побудовано моделі взаємозв'язку між ресурсними потоками суміжних галузей, проте коефіцієнти у формулах при змінних періодично підлягають коригуванню.

Організація та методологія обліку операцій у галузі туризму на макрорівні з метою проведення порівняльного аналізу країн чи визначення впливу галузі на світовий ринок здебільшого розробляється та використовується міжнародними спеціалізованими організаціями та установами. Окремі уряди також обирають деякі загальновідомі методики для поглибленого вивчення внеску туристичної діяльності у власний дохід, зайнятість чи розподіл ресурсних потоків, але частіше просто користуються затвердженими схемами та формулами для подачі уніфікованої звітності, і експерти національного рівня інколи взагалі не мають доступу до результатів таких досліджень, отримуючи остаточний варіант звітів з міжнародних баз даних. З іншого боку, параметричні моделі сильно залежать саме від параметрів, які визначають взаємозв'язок між показниками, – а вони повинні перевірятися для кожного унікального випадку та періодично переглядатися, щоб відповідати реаліям часу. Тому розрахунки, які пропонує WTTC для визначення внеску галузі туризму до первинного, вторинного та третинного секторів, є усередненими оцінками, що можуть дійсно відображати реальний стан речей для одної групи країн і надавати лише обриси взаємодії між суб'єктами ринку для іншої. Хоча терміни «первинний», «вторинний» і «третинний вплив», саме завдяки WTTC, набули широкого розповсюдження та збігаються з категоріальним апаратом феномену економічних формацій, вони характеризують зовсім інший підхід до агрегації

галузей. Ми наводимо його в цьому підрозділі для того, щоб уникнути подальших непорозумінь у посиланнях на деякі джерела та роз'яснити певні нюанси перекладу. Розподіл галузей на основі побудови сателітних рахунків може не мати нічого спільного із визначенням секторальної структури господарства країни у випадку класичного структурного підходу та натомість лежати в основі вивчення формаційних стадій у випадку функціонального, як це було в роботі М. Пората та М. Рубіна [6].

Отже, Світова рада з подорожей та туризму використовує такі основні показники, як "*direct travel & tourism impact*", "*total travel & tourism impact*" відповідно як внесок на рівні первинного та вторинного секторів (третинний, тобто сектор домогосподарств, згадується теоретично, але дані щодо нього не розраховуються абсолютно для всіх досліджуваних країн та не надаються у відкритому доступі, принаймні, ресурсом WTTC Data Tool). У англійській літературі існують аналоги для позначення названих секторів, і вони часто використовуються як синоніми, навіть у одному документі (табл. 3.11).

У звіті з конкурентоспроможності галузі подорожей та туризму Всесвітнього економічного форуму 2009 р. ("*The Travel & Tourism Competitiveness Report 2009*" [10]) використовується ще один термін – "*visitor economy*" («економіка відвідувань»), що включає, як зрозуміло із подальших тлумачень, прямий (цінності, створювані в результаті надання пов'язаних з туризмом товарів і послуг) і загальний внесок галузі туризму. Останній, значно ширший, компонент враховує непрямий внесок інших секторів, які залежать від туризму або надають йому підтримку (наприклад, у рамках виробничо-збутового ланцюга), і включає вплив капітальних інвестицій і загальних урядових витрат¹ на підтримку галузі туризму.

¹ "*government collective spending*" у оригінальному тексті; точний з філологічної точки зору переклад не в змозі відобразити сутність показника – це не адресні дотації з державного бюджету; слід відрізнити від "*government individual spending*" – адресне державне фінансування окремих об'єктів туристичної інфраструктури чи конкретних заходів.

Таблиця 3.11

Секторальна структура сфери туристичної діяльності відповідно до методології WTTC

Терміни		Сутність
Англомовні джерела	Варіанти перекладу в україномовних джерелах	
1	2	3
Статистичні показники		
Direct impact (core industry, tourism industry)	Прямий внесок галузі туризму, підприємства ядра, основні галузі/виробництва, туристична галузь (останнє найчастіше – для виокремлення групи статистичних даних)	Обсяги доходу, зайнятості, капітальних інвестицій та ін., що належать безпосередньо до туристичних підприємств (у яких основним видом діяльності є послуги з туристичного обслуговування та тимчасового розміщування) – первинний сектор
Total impact (tourism economy)	Сумарний/загальний внесок галузі туризму, підприємства/виробництво основної та супутніх галузей, туристична економіка (на відміну від туристичної галузі в базах даних статистичних показників WTTC Data Tool)	Попередні показники підсумовуються з обсягами діяльності всіх пов'язаних із туристичними підприємствами економічних агентів – вторинний сектор
Теоретичне обґрунтування методології збору даних		
Primary Sector (direct impact)	Первинний сектор (прямий внесок)	Діяльність виключно основних економічних суб'єктів, що належать до галузі туризму відповідно до КВЕД (відповідного національного класифікатора чи міжнародного ISIC) – фактично галузь «збирається» із секцій та видів економічної діяльності на розсуд дослідника

Закінчення табл. 3.11

1	2	3
Secondary sector (indirect impact)	Вторинний сектор (непрямий внесок)	Діяльність основних економічних суб'єктів та всіх інших підприємств (установ), продукція яких використовується ядром галузі на стадії проміжного споживання за методологією «витрати – випуск» для вироблення туристичних товарів і послуг. Єдиних рекомендацій немає, адже міжгалузеві зв'язки унікальні для кожної країни, тому надаються більш-менш стандартні приклади та параметри
Tertiary sector (induced impact)	Третинний сектор (індукований внесок, результуючий вплив, викликаний ефект)	Збільшення доходу домогосподарств і загальний приріст ВРП (ВНП) за рахунок функціонування підприємств первинного та вторинного секторів. Розрахункові показники можуть надаватися окремо або підсумовуватися за накопичувальним принципом

На цих принципах засноване тлумачення впливу на різних рівнях створення та споживання туристичного продукту:

- ✦ *прямий ефект* – зміни у виробництві, пов'язані з безпосереднім впливом змін у витратах на туризм. Так, туристи, відвідуючи ресторани, безпосередньо приводять до збільшення продажів у готельному секторі. Ці додаткові продажі та пов'язане з ними зростання заробітної плати, податкових надходжень, постачання тощо є прямим ефектом туристичних витрат;

- ✦ *непрямий (вторинний) ефект* – зміни у виробництві, які відбуваються в результаті витрачання виручки підприємств, що створюють прямий ефект. Наприклад, зі зростанням кількості відвідувачів ресторани починають більше витратити на інші пов'язані частини ланцюжка поставок, тобто на товари та послуги, необхідні для обслуговування відвідувачів. Зміни в продажах, робочих місцях і т. ін. у сфері поставок продуктів харчування та напоїв є непрямим ефектом змін у ресторанній індустрії. Крім того, існує безліч постачальників продуктів харчування та напоїв, які представляють собою ще один пласт непрямих ефектів;
- ✦ *індукований ефект* – зміни в економічній діяльності, які відбуваються в результаті витрачання доходів працівників, зайнятих у туристичній галузі. Зазначимо, що тут є одне спірне питання – враховувати доходи працівників лише первинного сектора, тобто суто туристичних підприємств, чи й зайнятих на підприємствах, що створюють непрямі ефекти – пропорційно до їх внеску в реалізований туристичний продукт? Адже робітники ресторанів, закладів розміщування та інших підприємств згодом витрачають свої доходи в регіоні, в якому вони проживають, на комунальні послуги, харчування, сплату за помешкання тощо. Доходи, заробітна плата та робочі місця, які є наслідком витрат домашніх господарств на додатковий дохід від туризму, також входить до індукованого ефекту.

Принципову схему, розроблену фахівцями Deloitte ("*visitor economy analysis framework*") [11], що використовується для ілюстрації взаємозв'язку підприємств та установ, задіяних у туристичній діяльності, та результатів їх діяльності, зображено на *рис. 3.6*. Вона стала основою для масштабного дослідження туристичної галузі Сполученого Королівства, що проводилося у 2008–2010 рр.

На *рис. 3.6* вжито такі умовні позначення:

(1) – Внутрішні (резиденти країни) та іноземні (в'їзні) туристи: економічний ефект визначається кількістю туристів і су-

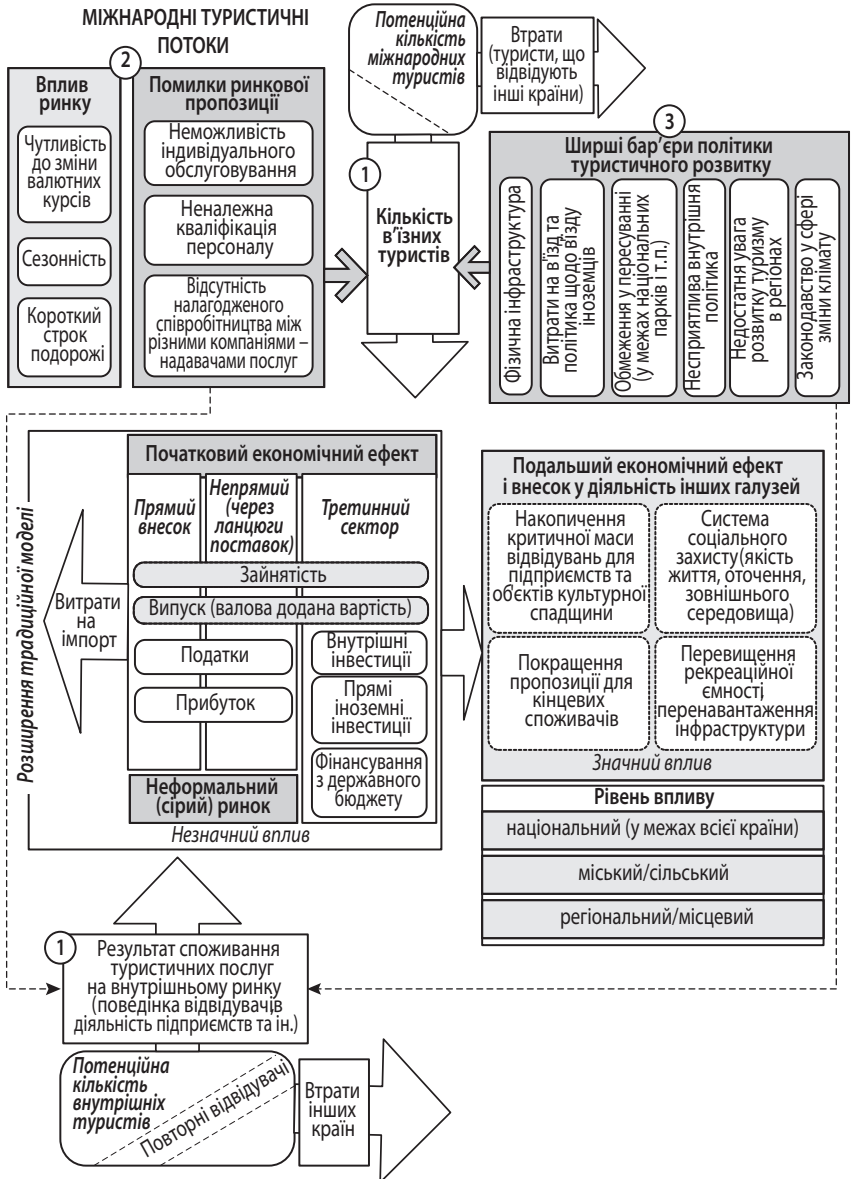


Рис. 3.6. Схема аналізу економіки відвідувань

мою коштів, яку вони витрачають. Внутрішні та в'їзні туристи створюють додану вартість для економіки. Однак внесок внутрішніх туристів приймається до уваги тільки в тому випадку, якщо їх альтернативним вибором буде подорож за кордон; в іншому випадку вони забезпечують перерозподіл видатків у рамках внутрішньої економіки.

(2) – Чинники впливу на ринок і помилки пропозиції: визначають економічні результати, впливаючи на кількість туристів, які відвідують або зупиняються в даній країні. Ключові чинники впливу включають коливання обмінного курсу, що впливає на відносну вартість поїздки, і сезонність, що впливає на привабливість місця призначення – наприклад, значні коливання кількості відвідувачів у літній і зимовий сезони або під час спеціальних заходів. Помилки суб'єктів ринку впливають на рівень інформації, доступної потенційним відвідувачам, а отже, на їх поведінку, а також на здатність галузі проводити скоординовану й ефективну маркетингову політику; це, своєю чергою, впливає на кількість і тип відвідувань. Помилки пропозиції можуть також впливати на здатність відвідувачів виправдовувати свої очікування (витрати) у конкретній країні – наприклад, за рахунок доступності подорожей до інших країн.

(3) – Бар'єри політики туристичного розвитку: чинники зовнішнього впливу на економіку туризму, змінюють як кількість відвідувачів, так і витрати, що вони готові здійснити.

Витрати на імпорт у наведеній схемі пояснюються як загрози витоку національних запасів валюти за кордон і упущені можливості в плані доходів від туризму, коли в країні відсутній місцевий виробничо-збутовий ланцюг для галузі рекреації та дозвілля. Прикладами втрачених можливостей є імпорт продуктів харчування з-за кордону, великі обсяги тимчасово зайнятих експатріантів, які виводять більшу частину своїх доходів до держав, громадянами яких вони є, і туристичні території, де більшість послуг відпочиваючим надається організаціями, що належать іноземним власникам.

Окрім обмежень у порівняльному аналізі показників туристичної діяльності на рівні країн, існують труднощі зіставлення даних на рівні макрорегіонів світу. Воно не завжди є коректним,

оскільки міжнародні організації часто використовують різні географічні угруповання. Наприклад, визначити середньоевропейську дохідність туристичного імпорту важко через те, що UNWTO до складу макрорегіону Європи відносить 43 країни; Рада з туризму та подорожей – 46; а ООН – взагалі 53 країни. До того ж, одна й та сама країна може входити до складу різних груп. Якщо за методикою ООН Казахстан входить до регіону Центральної Азії, то UNWTO і WTTC відносять цю країну до Європи, що, звичайно, ускладнює проведення порівняльного аналізу. Географічний розподіл країн за макрорегіонами наведено в *Додатку П*.

Організація та методологія обліку операцій у галузі туризму заснована на розумінні сутності туристичної послуги, що вимагає додаткових підходів і є не такою однозначною, як у торгівлі товарами.

Послуги – результат продуктивної діяльності, яка змінює стан споживчих одиниць або сприяє обміну товарами або фінансовими активами.

Реалізація послуг та їх виробництво невіддільні одне від одного. На момент завершення їх виробництва вони повинні вже бути надані споживачам.

Стандарт «Керівництво зі статистики міжнародної торгівлі послугами, 2010 рік (PCMTU-2010)» (*Manual on Statistics of International Trade in Services 2010 (MSITS 2010)*) є на сьогодні одним із основних документів, де прописана методологія обліку міжнародної торгівлі послугами.

Стандарт виділяє такі види послуг: 1) послуги, що викликають зміну стану; 2) маржинальні послуги.

Послуги, що викликають зміну стану, – це результат діяльності, здійснюваної виробниками на замовлення споживачів, яка зазвичай веде до зміни стану споживчих одиниць. Вони також можуть називатися «перетворювальними послугами».

Зміни, які на замовлення споживачів послуг здійснюють виробники таких послуг, можуть приймати найрізноманітніші форми, у тому числі такі:

- ✦ а) *зміни в стані споживчих товарів*: виробник послуги безпосередньо впливає на товари, що належать споживачам, шляхом їх перевезення, очищення, ремонту чи іншого їх перетворення;
- ✦ б) *зміни в фізичному стані людей*: виробник послуги перевозить людей, надає їм проживання, медичну або хірургічне лікування, покращує їх зовнішній вигляд і т. п.;
- ✦ в) *зміни в психічному стані людей*: виробник послуги надає освіту, інформацію, консультації, розваги або аналогічні послуги в особистому спілкуванні.

Зміни можуть носити тимчасовий або постійний характер.

Результат у вигляді маржинальної послуги має місце, коли одна інституційна одиниця сприяє зміні права власності між двома іншими інституційними одиницями на товар, продукт у вигляді отримання знань і на деякі послуги або фінансові активи.

Багато послуг не піддаються транспортуванню, тобто для їх надання необхідний безпосередній контакт між постачальником і споживачем, наприклад надання готельних послуг передбачає наявність готелю в тому місці, де бажає зупинитися споживач.

Способи поставки послуг відповідно до Генеральної угоди з торгівлі послугами (*GATS – The General Agreement on Trade in Services*) визначаються виходячи з місця знаходження постачальника та споживача на момент надання послуги з урахуванням їх національної приналежності або країни походження (*рис. 3.7*):

- ✦ *транскордонне надання (спосіб 1)* – і постачальник, і споживач залишаються на території своїх відповідних країн (що схоже з традиційним уявленням про торгівлю й охоплює, наприклад, надання послуг по телефону або через Інтернет);
- ✦ *споживання за кордоном (спосіб 2)* – споживач споживає ту чи іншу послугу за межами своєї країни (наприклад, у типовому випадку міжнародної туристичної діяльності та відвідування пам'яток за кордоном);
- ✦ *комерційна присутність (спосіб 3)* – постачальники послуг створюють (або набувають) філію, відділення або

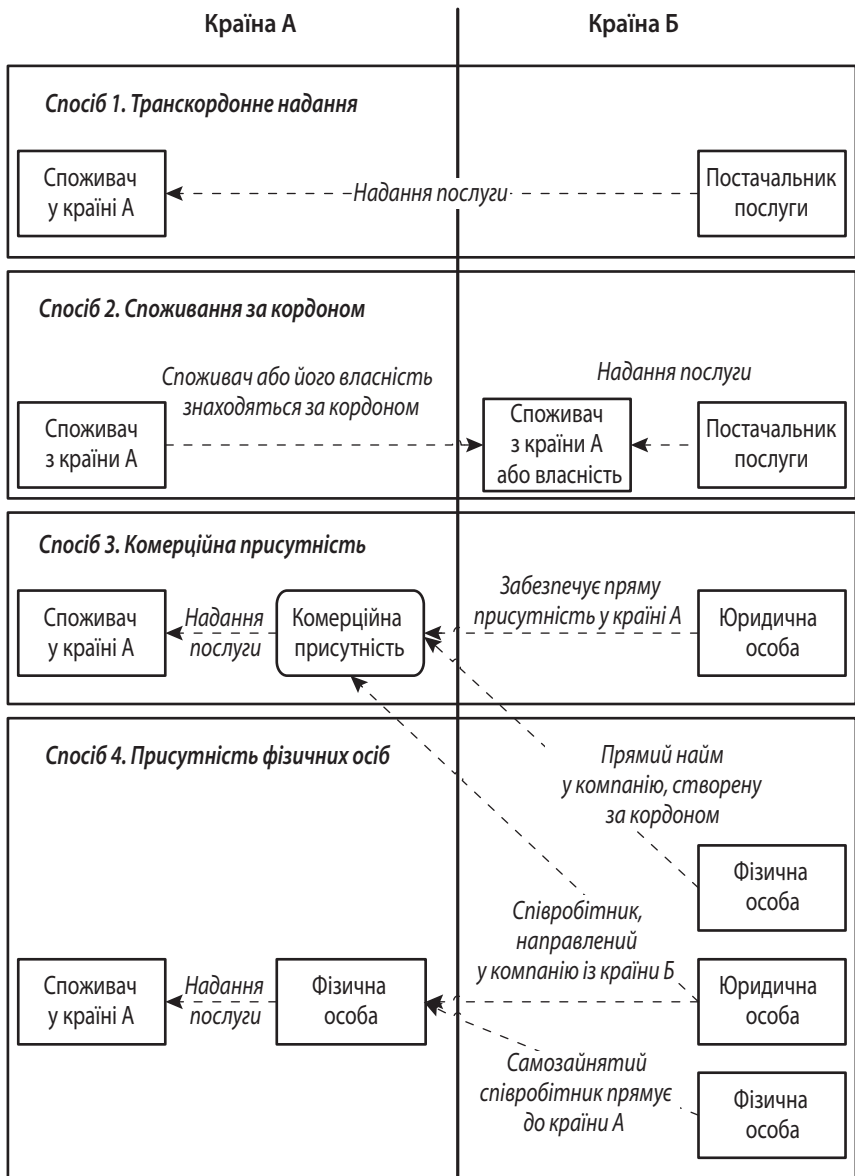


Рис. 3.7. Способи поставки послуг

комерційне представництво на території іншої країни, через які вони надають свої послуги (наприклад, іноземний банк, що інвестує кошти в економіку приймаючої країни, створює в ній дочірнє підприємство для надання банківських послуг);

- ✦ *присутність фізичних осіб (спосіб 4)*, коли якась фізична особа (або сам постачальник послуги, якщо він/вона є самозайнятим працівником, або його/її найманий працівник) присутній за кордоном для надання послуги (наприклад, незалежний архітектор здійснює авторський нагляд за реалізацією будівельного проекту за кордоном або фахівець з обчислювальної техніки прямує за кордон (де розміщується роботодавець) для надання послуг у сфері інформаційних технологій).

Оскільки політичні кордони тієї чи іншої країни не завжди збігаються з межами, використовуваними для економічних цілей, як відповідної географічної території, для характеристики резидентної приналежності застосовується поняття *економічної території країни*. Кожна інституційна одиниця може бути одиницею-резидентом тільки однієї економічної території, яка визначається центром переважаючого економічного інтересу цієї одиниці.

10.07.1991 р. секретаріат GATS видав класифікацію секторів сфери послуг – документ MTN.GNS/W/120 "Services Sectoral Classification List" («Перелік класифікованих послуг за секторами») [12].

Перелік W/120 містить 12 основних категорій:

1) ділові послуги; 2) послуги зв'язку; 3) будівельні та пов'язані з ними інженерні послуги; 4) послуги з розповсюдження; 5) послуги в галузі освіти; 6) послуги у сфері навколишнього середовища; 7) фінансові послуги; 8) послуги у сфері охорони здоров'я та соціального забезпечення; 9) послуги у сфері туризму та подорожей; 10) послуги у сфері відпочинку, культури та спорту; 11) транспортні послуги; 12) інші послуги, не віднесені до пп. 1–11.

Послуги у сфері туризму та подорожей (перелік W/120, сектор 9) представляють собою важливу статтю експорту для багатьох країн. Міжнародне постачання туристичних послуг часто асоціюється з другим способом поставки послуг, що вказані у GATS. Однак при наданні туристичних послуг іноземним споживачам можуть бути задіяні й інші способи поставки послуг відповідно до GATS. Створення за кордоном будь-якої філії готельної мережі (спосіб 3) може асоціюватися з присутністю керуючого іноземця (внутрішнє корпоративне службове переведення, спосіб 4); продажем послуг міжнародними туристичними агентствами через комп'ютерні системи бронювання (спосіб 1); присутністю іноземних гідів у приймаючій країні для надання екскурсійних послуг (постачальниками контрактних послуг, спосіб 4) і т. д.

У переліку W/120, який зазвичай використовується учасниками переговорів при прийнятті на себе зобов'язань, сектор 9 розділений на чотири підсектори: готелі та ресторани (включаючи забезпечення харчуванням); послуги бюро подорожей і туристичних агентств; послуги екскурсійних бюро; інші послуги.

Класифікатор основних видів продукції (CPC, v. 2.1) виділяє такий перелік характерних для туризму продуктів і їх групування за основними категоріями (Додаток Р): 1. Послуги з розміщення відвідувачів. 2. Послуги громадського харчування. 3. Послуги залізничного пасажирського транспорту. 4. Послуги дорожнього пасажирського транспорту. 5. Послуги водного пасажирського транспорту. 6. Послуги повітряного пасажирського транспорту. 7. Послуги прокату засобів транспорту. 8. Послуги бюро подорожей та інші послуги бронювання. 9. Послуги у сфері культури. 10. Послуги у сфері спорту та дозвілля. 11. Визначені по країнах характерні для туризму товари. 12. Визначені по країнах характерні для туризму послуги.

Таким чином, на сьогодні існує завдання порівнянності показників з такими статистичними системами та класифікаціями (табл. 3.12).

Таблиця 3.12

Головні міжнародні стандарти у сфері класифікації послуг

Код	Назва	Назва (англ.)
КПБ6 / BPM6	Керівництво з платіжного балансу та міжнародної інвестиційної позиції (6-е видання)	The IMF's Balance of Payments and International Investment Position Manual (6th edition)
СНР-2008 / 2008 SNA	Система національних рахунків, 2008 р.	System of National Accounts (2008)
ЕВОПС 2002	Розширена класифікація послуг платіжного балансу	The Extended Balance of Payments Services Classification of transactions between residents and non-residents
СРС, в. 2.1	Класифікатор основних видів продукції	The Central Product Classification
МСОК / ISIC (Rev.4)	Міжнародна стандартна галузева класифікація всіх видів економічної діяльності	The International Standard Industrial Classification of All Economic Activities
TSA 2008	Допоміжний рахунок туризму: рекомендована методологічна основа, 2008 р.	Tourism Satellite Account: Recommended Methodological Framework (2008)
IRTS 2008	Міжнародні рекомендації зі статистики туризму, 2008 р.	International Recommendations for Tourism Statistics (2008)

Найпоширенішими та найбільш процедурно доступними у світовій практиці (відповідно, забезпечуючи наповнення інформацією спеціалізованих баз даних) є такі види статистичних спостережень за діяльністю суб'єктів туристичного ринку:

1. Облік туристичної діяльності на макрорівні з використанням методології UNWTO (залежно від обраного підходу – детально були описані в Розділі 1 – зусилля дослідників спрямовані на оцінку туристичних потоків при

перетині державного кордону чи розрахунок впливу від додаткових економічних операцій іноземців на території країни).

2. Облік туристичної діяльності на рівні національної економіки – відповідно до державної або регіональної методики.
3. Організація вибіркового статистичного спостереження у межах однієї чи декількох країн – частіше результатом є звіт експертів, а не надвелика кількість статистичних даних.

Державна служба статистики України надає таку характеристику міжнародним статистичним класифікаціям, які використовуються в методології добору показників туристичної діяльності [9], зазначаючи, що безпосередньо термін «статистичні класифікації» поєднує поняття економічних і соціальних класифікацій.

Економічні класифікації – це класифікації видів економічної діяльності, товарів і послуг, тобто ті, які розробляються для вивчення економічного розвитку суспільства. Соціальні класифікації – це такі класифікації, які використовуються для вивчення рівня освіти, життя населення, здоров'я, тобто ті, які розробляються для вивчення соціального розвитку суспільства.

Основними *принципами* створення міжнародних статистичних класифікацій є такі:

- ✦ розподіл одиниць статистичного спостереження на відносно однорідні категорії за певними ознаками;
- ✦ приналежність класифікованих об'єктів до певних географічних районів, що має суттєве значення для регіональної статистики;
- ✦ забезпеченість даними бажаного дослідження.

Виділяють три етапи створення статистичних класифікацій:

- 1) визначення одиниць спостереження;
- 2) визначення всіх рівнів спостереження;
- 3) встановлення взаємозв'язків між ними.

До основних світових економічних класифікацій відносять такі:

- ✦ Міжнародна стандартна галузева класифікація всіх видів економічної діяльності ("*International Standard Industrial*

Classification of All Economic Activities" – ISIC) – розроблена Статистичною комісією ООН;

- ✦ Центральна класифікація продукції ("*Central Product Classification" – CPC*) – розроблена Статистичною комісією ООН;
- ✦ Гармонізована система опису та кодування товарів ("*Harmonized System" / "Harmonized Commodity Description and Coding System" – HS*) – розроблена Радою митного співтовариства (тепер Всесвітня митна організація – "World Customs Organization").

Метою класифікації ISIC є групування видів економічної діяльності, що дозволяє вивчати поведінку економічних об'єктів та використовувати статистичні дані, зібрані в учасників економічної діяльності.

Об'єктом класифікації ISIC є види економічної діяльності галузей економіки (освіта, охорона здоров'я, тощо). Для безпосереднього кодування в ISIC використовують чотиризначний літерно-цифровий десятковий код. Розділи зазначені великими буквами латинського алфавіту, а на решті рівнів використовуються цифри. Структура кодування в ISIC Rev4 – четвертий варіант даної класифікації, затверджений Статистичною комісією у 2008 р. (третя версія переглядалася в 1989 р.).

Метою Центральної класифікації продукції (CPC) є опис економіки країни з огляду на вироблену та спожиту продукцію. Об'єктом класифікації CPC є способи виробництва, сировина, яка необхідна для виготовлення продукції тощо. Для безпосереднього кодування в CPC використовується п'ятизначний цифровий код. Вважається, що CPC може стати основним нормативним документом для класифікацій продукції в усіх галузях економіки.

Гармонізована система опису та кодування товарів (HS) розроблена в 1983 р. для митних тарифів і використовується для статистики зовнішньої торгівлі. Призначення HS полягає в контролі та обліку переміщення товарів через кордон митних територій, ліцензуванні, квотуванні тощо. Об'єктом класифікації HS є товари та послуги, які транспортуються через кордон.

До основних європейських економічних класифікацій відносять:

- ✦ Статистична класифікація видів економічної діяльності в Європейському Співтоваристві ("*Statistical classification of economic activities in the European Community*" – NACE);
- ✦ Класифікація продукції за видами діяльності ("*Classification of Products by Activity*" – CPA);
- ✦ Класифікація видів промислової продукції Європейського Союзу (фр. "*Production Communautaire*" / англ. "*Community Production*" – PRODCOM). Сьогодні рідко використовується у зв'язку із застосуванням CPA, але оновлюється постійно (остання редакція датувалася 2019 р.);
- ✦ Комбінована номенклатура ("*Combined Nomenclature*" – CN);
- ✦ Статистична класифікація видів економічної діяльності в Європейському Співтоваристві (NACE) розроблена Статистичним управлінням Європейського Союзу в 1970 р. Об'єкти класифікації аналогічні класифікації ISIC, проте порівняно з ISIC NACE мають більш деталізовану структуру. Класифікація продукції за видами діяльності (CPA) розроблена Євростатом на основі світових класифікацій ISIC та CPC.

Основними принципами побудови CPA є:

- ✦ центральна класифікація товарів і послуг у рамках ЄС;
- ✦ зв'язок між видами діяльності, що надають CPA та NACE;
- ✦ основні елементи системи CPA такі ж, як і в системі CPC.

Класифікатор видів промислової продукції ЄС (PRODCOM) призначений для вибіркового обстежень економіки країн ЄС. Метою класифікатора є міжнародні порівняння, розробка стратегії для товарів у рамках GATS/WTO, моніторинг ринків. Класифікація здійснюється на основі CPA. Комбінована номенклатура (CN) використовується в ЄС для зовнішньої торгівлі та відповідає HS і, на відміну від останньої, не включає послуги.

Національні класифікації України гармонізовані зі світовими та європейськими стандартами в частині відповідності їх

змістового, структурного, термінологічного та кодового рівнів. До основних національних економічних класифікацій відносять Класифікацію видів економічної діяльності (КВЕД) та Державний класифікатор продукції та послуг (ДКПП).

Класифікацію видів економічної діяльності (КВЕД) розроблено відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України № 326 від 04.05.1993 р. «Про концепцію побудови національної статистики України та Державну програму переходу на міжнародну систему обліку та статистики» на базі міжнародної статистичної класифікації видів діяльності ЄС НАСЕ. Запровадження КВЕД розпочалося з 01.07.1997 р. З моменту завершення його впровадження втратив чинність Загальний класифікатор галузей народного господарства (ЗКГНГ), який діяв ще з часів СРСР. Суттєвий перегляд було здійснено у 2010 р., нова версія КВЕД відповідає ISIC.

Класифікація зовнішньоекономічних послуг (КЗЕП), затверджена Наказом Держслужби статистики № 57 від 07.03.2014 р.) визначає перелік категорій послуг, за якими проводиться державне статистичне спостереження щодо зовнішньої торгівлі послугами з метою одержання всебічної та вичерпної статистичної інформації про зовнішню торгівлю послугами для потреб складання зовнішньоторговельного та платіжного балансів України, а також оцінки розвитку економічних взаємовідносин України з іншими країнами світу. КЗЕП – це технічний інструмент для впорядкування статистичної інформації щодо експорту-імпорту послуг для зовнішньоторговельного та платіжного балансів України, попередній класифікатор було суттєво оновлено у 2013-2014 рр. з метою відповідності Розширеній класифікації послуг платіжного балансу 6-го видання «Керівництва зі складання платіжного балансу» (ВРМ6) Міжнародного валютного фонду.

Державний класифікатор продукції та послуг ДК 016:2010 (ДКПП) є складовою частиною Державної системи класифікації та кодування техніко-економічної та соціальної інформації. ДКПП гармонізований з КВЕД. Об'єктам класифікації КВЕД на ієрархічних рівнях «секція – клас», як правило, відповідає класифікаційна позиція або група позицій ДКПП. Але ДКПП має більш глибоку

деталізацію класифікаційних угруповань продукції та послуг. Це викликано гармонізацією ДКПП з Європейською класифікацією продукції та послуг за видами діяльності (CPA), яка, своєю чергою, пов'язана з Гармонізованою системою опису та кодування товарів (HS) і Комбінованою номенклатурою Європейського співтовариства (CN).

З метою збирання, обліку та оброблення статистичної інформації про продукцію промислового виробництва ДКПП містить номенклатуру типів продукції (розділи 13–36), гармонізовану з Переліком промислової продукції (PRODCOM), який віддзеркалює об'єкти обстеження промислового виробництва в межах ЄС.

Продукція та послуги галузей економіки – сільського господарства, рибного господарства, добувної промисловості, обробної промисловості, будівництва, торгівлі, транспорту, державного управління тощо – згруповані в блоки (17 секцій і 16 підсекцій), які позначаються великими літерами латинського алфавіту. Ці літери не використовуються безпосередньо для ідентифікації продукції та послуг, а введені лише для зручності користувача.

Усі класифікації світового, європейського та національного рівнів пов'язані між собою (табл. 3.13).

Таблиця 3.13

Співвідношення міжнародних і національних стандартів

Статистичний стандарт	Види діяльності	Продукція	Товари
Світовий	ISIC	CPC	HS
Європейський	NACE	CPA / PRODCOM	CN
Національний	КВЕД	ДКПП	УКТ ЗЕД

В Україні для обчислення обсягів туристичної діяльності використовуються «Методологічні положення зі статистики туризму» (Наказ Державного комітету статистики України № 372 від 23.12.2011 р. із останніми змінами 2019 р.).

Для визначення та групування закладів, які надають туристичні послуги, за типом і як одиниць статистичних спостережень

використовується поняття «вид економічної діяльності». Код виду економічної діяльності є одним із основних показників стратифікації сукупності для організації суцільних або вибіркових обстежень. На основі визначення виду економічної діяльності здійснюється облік колективних засобів розміщування, які надають послуги з тимчасового проживання, та суб'єктів туристичної діяльності, які створюють і реалізують туристичний продукт (послуги), у Реєстрі статистичних одиниць – РСО (Наказ Держслужби статистики № 481 від 16.12.2009 р.). Реєстр також містить алгоритм віднесення до того чи іншого типу підприємств, що займаються декількома видами економічної діяльності географічно чи є розташованими/зареєстрованими в декількох місцях. Основою типологізації є Постанова Ради ЄЕС № 696/93 від 15.03.1993 р. (*Council Regulation (EEC) on the statistical units for the observation and analysis of the production system in the Community* [13]), доповнена Регламентом ЄС № 295/2008 від 11.03.2008 р. Методика визначення основного виду діяльності реалізована в спеціальному програмному забезпеченні. Для групування закладів, які надають туристичні послуги, за видами економічної діяльності використовується Класифікація видів економічної діяльності (КВЕД). Відповідні групування за КВЕД застосовуються і для визначення діяльності економічних суб'єктів, внесених до Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань (ЄДР). Питання використання даних з ЄДР регулюється Законом України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань» від 12.05.2003 р. № 755-IV). Контроль над веденням ЄДР, головною метою якого є накопичення достовірної інформації про суб'єктів підприємництва та некомерційних установ, здійснює Міністерств юстиції України.

Для формування сукупностей одиниць для організації державних статистичних спостережень зі статистики туризму використовується інформація Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України (ЄДРПОУ). Заповнює дані та веде його Державна служба статистики України (Постанова КМУ «Положення про ЄДРПОУ» від 22.01.1996 р. № 118). Мета даного ре-

естру – забезпечення єдиного державного обліку всіх юридичних осіб, їх філій, представництв; він є основою для проведення державних статистичних спостережень (але не включає ФОП). Сформовані сукупності одиниць у частині суб'єктів туристичної діяльності, які створюють і реалізують туристичний продукт (послуги), узгоджуються з ліцензійним реєстром суб'єктів туроператорської діяльності, який знаходиться у сфері повноважень Державного агентства розвитку туризму Міністерства культури та інформаційної політики України (до того його функції виконував Департамент розвитку туризму, що підпорядковувався Міністерству розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України). Формування сукупностей одиниць здійснюється на рівні Державної служби статистики за встановленими критеріями для відбору. Поки ЄДРПОУ та ЄДР існують паралельно, але останній містить значно більше облікових записів, і з метою всеохоплюючих досліджень варто використовувати саме його базу даних.

Крім того, при групуванні й обробленні результатів статистичних спостережень використовується Класифікатор об'єктів адміністративно-територіального устрою України (КОАТУУ), який дозволяє здійснити розподілення результатів статистичних спостережень за територіальною ознакою здійснення діяльності респондентами. У 2020 р. було кардинально змінено адміністративне розмежування території держави, що не вплинуло на макропоказники (агреговані на рівні регіонів), але унеможливило порівняння в майбутньому на нижчих рівнях ієрархії адміністративних одиниць. У результаті реформи адміністративно-територіального устрою всю територію України в межах областей розділено на 1 450 громад, а наявну кількість районів зменшено з 490 до 136 (Постанова ВРУ від 17.07.2020 р. «Про утворення та ліквідацію районів»). Відповідні зміни будуть внесені й до КОАТУУ. Реформу планується завершити до середини 2021 р.

У статистичних спостереженнях зі статистики міжнародного туризму необхідно використовувати загальноприйняті класифікації країн світу. Ці документи періодично переглядаються, в основному в результаті суттєвих методологічних змін у розрахунках чи

змін геополітичної ситуації. Останнє оновлення класифікатора в Україні було здійснено Наказом Держслужби статистики № 32 від 08.01.2020 р. «Про затвердження Переліку кодів країн світу для статистичних цілей», який скасував попередній документ «Класифікація країн світу» (затверджений 30.12.2013 р.). Втім, національні класифікації засновуються на переліках, розроблених Статистичною комісією ООН, що встановлює унікальні коди держав і територій. Останній варіант списку "*Standard Country or Area Codes for Statistical Use*" (M49 Standard) розміщено на офіційному сайті даного підрозділу [14].

Класифікацію країн світу використовують для обліку й обміну інформацією зі статистики зовнішньоекономічної діяльності та відповідно до статистики в'їзного та виїзного туризму, коли необхідно скористатися кодовою формою позначення країн світу для розподілення статистичних даних і виключити, в тому числі, помилки дублювання показників у випадках, коли частина території країни надає додаткову інформацію окремо. Особливо актуально це для автономних чи невизнаних територій, коли різні міжнародні організації та статистичні бюро країн світу надають дані різного ступеня агрегованості (наприклад, можуть виділяти окремо чи включати показники Макао до статистичних звітів Китаю тощо).

При організації статистичних спостережень зі статистики туризму для забезпечення повноти охоплення сфери діяльності та міжнародної зіставності результатів обстежень додатково використовуються й інші спеціальні класифікації, розроблені Статистичною комісією ООН чи іншими установами/організаціями, зокрема це класифікація видів туризму та класифікація туристичних поїздок за їх основною метою. Ці класифікації використовуються на етапі організації статистичних спостережень для підготовки інструментарію та групування показників зі статистики туризму на етапі оброблення даних. Вони забезпечують вимірювання характеристик відвідувачів і туристичних поїздок і дозволяють визначити характеристики різних цільових груп або ринків. Загальноприйнятим стандартом у даній сфері є рекомендації UNWTO, наведені у «Глосарії туристичних термінів» ("*Glossary of Tourism*

Terms") [15] та інших документах. Наприклад, «зайнятість у галузях туризму», якщо дослівно перекласти термін "*employment in tourism industries*", звучить не дуже правильно відповідно до стилістики української мови; українські аналітичні джерела зазвичай використовують термін «кількість зайнятих у галузі туризму». Але UNWTO із посиланням на стандарт IRTS 2008 пояснює декілька варіантів розрахунку показника зайнятості: 1) кількість осіб, зайнятих у галузях туризму на будь-якому з їх робочих місць; 2) кількість осіб, зайнятих у галузях туризму на їх основному робочому місці; 3) кількість осіб, зайнятих у галузях туризму (тобто неофіційна, сезонна чи інші нетипові для інших видів діяльності види зайнятості також можуть обліковуватися). «Туристичні галузі», використовувані у множині, нагадують про потребу в уточненні, звіти яких саме підприємств за КВЕД (або іншим класифікатором) використовувалися в підрахунках – чи були взяті дані виключно «ядра», або первинного сектора, галузі, чи додавалися показники посередників і на якій стадії виробничо-збутового ланцюга. Кожна країна, використовуючи рекомендації міжнародних стандартів, розробляє для себе такі національні методології, що найкраще відповідають саме її особливостям регулювання туристичної сфери, і тому, порівнюючи декілька країн за одним і тим самим показником з одного джерела, слід пам'ятати про ймовірність похибок у розрахунках – якщо використовувати інші методики.

WTTC виділяє 15 основних позицій, за якими проводиться попередня оцінка макроекономічних показників туристичної діяльності:

1. *Visitor exports* / Експорт туристичних послуг.
2. *Domestic expenditure (includes government individual spending)* / Споживання на внутрішньому ринку резидентами (включаючи адресне державне асигнування).
3. *Internal tourism consumption* / Споживання у межах країни.
4. *Purchases by tourism providers, including imported goods (supply chain)* / Споживання постачальниками туристичної продукції, включаючи імпорт (ланцюг посередників).

5. *Direct contribution of Travel & Tourism to GDP* / Прямий внесок туристичної галузі у ВВП.
6. *Other final impacts (indirect & induced)* / Інше кінцеве споживання (непрямий та опосередкований вплив).
7. *Capital investment* / Капітальні інвестиції.
8. *Government collective spending* / Загальне державне фінансування.
9. *Imported goods from indirect spending* / Імпорт продукції галузями непрямого впливу.
10. *Induced* / Опосередкований вплив (споживання).
11. *Total contribution of Travel & Tourism to GDP* / Загальний внесок туристичної галузі у ВВП.
12. *Employment impacts ('000)* / Зайнятість (тис. осіб).
13. *Direct contribution of Travel & Tourism to employment* / Зайнятість на підприємствах, що безпосередньо належать до галузі туризму.
14. *Total contribution of Travel & Tourism to employment* / Загальна кількість зайнятих.
15. *Expenditure on outbound travel* / Витрати на закордонні подорожі.

Склалася думка, що ступінь розвитку держави напряму впливає на структуру національної економіки й автоматично запускає перерозподіл виробничих потужностей і доходів між секторами. Якщо суспільство перейшло до найвищого шабля (індустріального виробництва), то значно скорочується частка сільського господарства та традиційних галузей промисловості, натомість зростає внесок сектора послуг. Але існує багато прикладів, коли це правило порушується, і найперший з них – досвід ОАЕ та деяких інших країн Перської затоки, які досі є експортерами сирої нафти та водночас лідерами з експорту туристичних послуг у своєму макрорегіоні. Канада є світовим експортером зерна та відома розробками у сфері ІТ. Таких прикладів можна наводити безліч, а отже, якщо раніше і була відзначена пропорційна залежність між доходами країни та розвитком сфери послуг (для чистоти експерименту із виключенням групи держав ОПЕК), то тепер починає

масово зростати кількість винятків – як розвинені країни, так і ті, що розвиваються, мають індивідуалізовану структуру галузей. У останніх її виявити найскладніше з причини сильного впливу тіньового сектора.

Як висновок, порушення теоретичних постулатів концепції економічних формацій призводить до недовісти класичних теорій міжнародної торгівлі в умовах обмеженого глобального ринку. Починають говорити про мультисекторні моделі, які частково пояснюють втрату логічності трисекторної структури та поєднують структурний і функціональний підходи.

Потрібно використовувати аналіз структури національного господарства та логічне визначення найбільш взаємопов'язаних галузей, разом із оцінкою стратегії розвитку окремої сфери діяльності відповідно до наявного стану та перспектив переходу до тієї чи іншої економічної формації.

3.2. ЗАВДАННЯ ВИБОРУ ПРІОРИТЕТНИХ РИНКІВ ДЛЯ ПРОДУКЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ВИРОБНИКІВ У РЕГІОНАЛЬНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ

Вивчення взаємозв'язку між галузями – окремий розділ економічної теорії. Сучасні уявлення базуються на моделі «витрати – випуск» – системі лінійних рівнянь, запропонованої Нобелівським лауреатом В. Леонтьєвим у 30-х рр. ХХ ст. Існували і більш ранні спроби побудувати взаємозв'язок між різними виробництвами на стадіях розроблення та споживання кінцевого продукту, але без належної математичної обґрунтованості масштабно на практиці вони не використовувалися. І навіть пізніше, із розвитком обчислювальної техніки та вдосконалення математичного апарату, метод не набув значної популярності не стільки з економічних, скільки з політичних причин, коли керівництву держави було не з руки підтримувати «непотрібну» галузь. Тому він більше використовувався як аналітичний інструмент минулої чи поточної ситуації на ринку, і лише якщо результати виявлялися політично коректними, обчислення становили основу стратегічного плану

та прогнозу. Але сама теорія балансової моделі поступово розвивалася, з'явилось поняття міжрегіонального балансу, у класичну модель додавалися нові змінні, наприклад фінансові потоки та інвестиції, прямо не пов'язані з виробництвом, або об'єднувалися декілька підходів. Для галузей, у виробництві продукції яких важливим є аналіз географічної структури попиту та пропозиції, міжрегіональні баланси навіть важливіші за міжгалузеві, хоча вони й досі є не такими затребуваними, як останні. Сучасний математичний апарат дозволяє об'єднувати багатовимірні масиви даних, що дало розвиток теорії міжрегіональних міжгалузевих балансів, а також можливість включити таблиці «витрати – випуск» як вхідні дані агентних моделей.

Д. Доможиров та ін. [16] наводить ряд прикладів практичного використання методів агентного моделювання в дослідженнях регіональних систем господарювання: так, Р. Боєро (*R. Boero*) розробив на основі методології системи національних рахунків (СНР) регіональну агентоорієнтовану модель «витрати – випуск» для П'ємонту (другої за розмірами області Італії); А. Мандель (*A. Mandel*), З. Фюрст (*S. Fürst*), В. Ласс (*W. Lass*), Ф. Майсснер (*F. Meissner*) і К. Єгер (*C. Jaeger*) – подібну модель для економіки Німеччини, відому під назвою *Lagom Generic*; Ф. Бекенбах (*F. Beckenbach*), Р. Брігель (*R. Briegel*) і М. Даскалакіс (*M. Daskalakis*) використовували таблиці «витрати – випуск» як вхідні та вихідні дані для побудови динамічних регіональних таблиць з метою аналізу змін, що відбувалися в регіональній економіці в результаті розповсюдження інновацій; З. Ху (*Z. Hu*), Дж. Чжан (*J. Zhang*) і Н. Чжан (*N. Zhang*) побудували модель китайської економіки («Рівноважна модель відгуку агентів» – "*Agent Response Equilibrium model*"), за допомогою якої змогли відтворити минулі таблиці «витрати – випуск» за 2007–2010 рр. і побудувати прогнозні на 2015–2025 рр. У даній моделі типи виробничих агентів відповідають 42 секторам китайської економіки поряд із такими агентами, як «населення», «уряд», «центральний банк», «комерційний банк», «ринок праці», «товарний ринок», «фінансовий ринок», «зовнішній товарний ринок». Вихідні дані також містять тижневі індекси цін 42 продуктів.

Міжрегіональний міжгалузевий баланс (*interregional inter-industry balance*) – модель (система моделей), що синтезує регіональні міжгалузеві моделі та точкову модель міжгалузевого балансу країни, тобто розглядається взаємодія між підприємствами різних галузей з урахуванням їх географічного розташування. Існує ряд модифікацій схеми об'єднання регіональних моделей у зведену. Одна з перших була розроблена американськими дослідниками Л. Мозесом (*L. Moses*) і Х. Чинері (*H. Chenery*) ще в середині 50-х рр. ХХ ст. У деяких схемах коефіцієнти прямих витрат розраховуються як середні (середньозважені) по регіонах, величина загального виробництва та інші показники здобувається складанням відповідних регіональних і т. д. Міжрегіональний міжгалузевий баланс дозволяє аналізувати економічні взаємини між регіонами, у тому числі між державами, що входять в макрорегіональні об'єднання. Схожий математичний апарат використовується і в глобальних моделях прогнозування, наприклад у системі моделей ООН [17; 18].

Міжгалузева міжрайонна модель розвитку національного господарства (*interindustry interregional model*) – складна модель, яка одночасно відображає пропорції між галузями й економічними районами (регіонами) країни. Такі моделі розроблялися в умовах централізованого планованого господарства для планування та прогнозування (на перспективу) розвитку та розміщення виробництва. Зараз вони застосовуються для теоретичного дослідження закономірностей економічного розвитку країни. На основі оптимізаційної міжгалузевої міжрайонної моделі проводяться, наприклад, експериментальні розрахунки розвитку та розміщення продуктивних сил країни [18].

Модель міжрегіонального балансу є зручним інструментом для аналізу структурних взаємозв'язків у національному господарстві й інтеграційних територіальних процесів. Характерний приклад її використання – визначення залежностей між обсягами виробництва та потреб у ресурсах одних регіонів і кінцевим використанням продукції в інших регіонах. Такого роду структурні міжрегіональні залежності виражаються в коефіцієнтах повних витрат і в повних міжрегіональних потоках продукції.

Напрями економічного аналізу за основною моделлю міжрегіонального міжгалузевого балансу наведено в *табл. 3.14* [19].

Аналіз показників, наведених у табл. 3.14, має важливе значення для оцінки ефективності регіональних господарських комплексів і при порівняльній оцінці ефективності інтеграційних процесів між регіонами. Змінюючи в моделі міжрегіонального балансу ті або інші значення параметрів, можна кількісно виявляти міжрегіональні взаємодії виробництва, ресурсів і кінцевої продукції, що безпосередньо не виявляються [19].

Таблиця 3.14

Напрями аналізу у межах моделі міжрегіонального міжгалузевого балансу

Об'єкт аналізу	Спосіб	Результат
1	2	3
Міжрегіональні потоки валового суспільного продукту	Розкладання валового продукту кожного регіону на сумарні повні витрати, що йдуть на внутрішньорегіональні потреби та на цілі розвитку інших регіонів	– Тіснота взаємозв'язків господарських комплексів різних регіонів; – спрямування міжрегіональних інтеграційних процесів
Міжрегіональні витрати продукції та ресурсів	Аналіз міжрегіональних витрат ресурсів та елементів умовно-чистої продукції (основні фонди, трудові й інші ресурси, витрати амортизації, заробітної плати і т. д., які не є об'єктом безпосереднього міжрегіонального обміну, але мають похідний вплив на баланс ресурсів) визначає частку витрат ресурсів інших районів	– Джерела формування витрат на виробництво одиниці кінцевої продукції в кожному регіоні; – оцінка ролі внутрішніх районних міжгалузевих зв'язків і непрямий вплив міжгалузевих зв'язків інших районів; – декомпозиція повної (агрегованої на рівні країни) матеріаломісткості продукції на міжрегіональні складові

Закінчення табл. 3.14

1	2	3
	у повній трудомісткості та фондомісткості одиниці кінцевої продукції певної галузі даного регіону; дослідження структури повних витрат амортизації, необхідного та додаткового продукту на власні внутрішньо-регіональні витрати та непрямі витрати інших районів	
Міжрегіональні витрати продукції та ресурсів на фонди кінцевої продукції	Дослідження цільового розподілу валового суспільного продукту кожного регіону на функціонально-економічні елементи кінцевого продукту досліджуваних регіонів	– Роль витрат кожного регіону в сумарних повних витратах на створення фондів кінцевої продукції (зокрема, фонду споживання і фонду накопичення) певних регіонів
Міжрегіональні показники ефективності використання ресурсів	Розрахунок показників питомих витрат ресурсів (основних фондів, трудових і інших ресурсів) на складові валового регіонального продукту	– Обсяг витрат на внутрішньорегіональні та міжрегіональні потреби; – фондомісткість і трудомісткість продукції за регіонами; – внутрішньорегіональні та міжрегіональні витрати на фонди накопичення та споживання

Дослідження у сфері довгострокового прогнозування із застосуванням міжгалузевих і міжрегіональних міжгалузевих моделей у певний час асоціювалися з плановою економікою та вва-

жалися пережитком адміністративно-командного управління на перших етапах переходу до вільного ринку. У 90-ті роки ХХ ст. інтерес до довгострокових прогнозів було значною мірою втрачено через економічний спад у більшості країн СНД. Після виходу з кризи – з початку 2000-х рр. – стала очевидною необхідність продовження горизонту прогнозування. Усе більш затребуваними ставали середньострокові, а потім і довгострокові прогнози соціально-економічного розвитку національної економіки, найважливіших її галузей і окремих регіонів [20].

У даний час використовуються три основні моделі, найбільшу достовірність дає їх поєднання в єдиний комплекс (рис. 3.8).



Рис. 3.8. Основні міжрегіональні та міжгалузєві моделі

Навіть при роботі моделей у допоміжному режимі результати галузевого та просторового розкладання прогнозних макропоказників дозволяють виявити і найбільш вузькі місця національної економіки, які в перспективі можуть стати серйозним обмежувачем економічного зростання.

Проте якість прогнозу залежить не тільки від використовуваного при його розробці інструментарію, а й від вихідної інформації. Міжрегіональні міжгалузеві моделі або методика прогнозування, що вимагає урахування галузевої та просторової структури економіки, уявлення про пропорції розподілу товарів і послуг пред'являють до неї найвищі вимоги навіть за обсягом даних. Ця особливість обмежує поширення таких методик прогнозування як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях. Набагато простішим і оперативнішим інструментом виглядають економічні моделі, особливо їх найпростіші постановки – трендові, основною інформацією для яких є ретроспективна, причому набір використовуваних параметрів дуже обмежений. Особливістю такого підходу до прогнозування часто є надмірна реакція на зміну динаміки прогнозованого показники в останні рік-два [20].

Збалансовані прогнози розвитку регіонів не можуть бути отримані поза спільної їх розробки в умовах, що забезпечують несуперечність сукупності цих прогнозів економічним обмеженням у масштабах країни. Подальший розвиток використовуваного інструментарію в плані підвищення ступеня адекватності умовам функціонування ринкової економіки вимагає включення в число її обмежень таких, які пов'язують динаміку показників випуску з динамікою грошової маси національної валюти. Інший напрям удосконалення використовуваних моделей – збільшення частки ендогенних змінних, тобто ослаблення або зняття верхніх і нижніх меж на обсяги випуску, змінні експорту та імпорту [20].

З усієї сукупності проблем теорії регіональної економіки доцільно виділити в особливу групу питання виявлення спільного та відмінного в господарських процесах у різних районах країни, проблеми міжрегіональних соціально-економічних взаємодій (міжрегіональних технолого-виробничих взаємозв'язків, міжре-

гіонального товарообміну тощо), питання порівняльного аналізу переходу до ринку в різних районах країни. К. В. Павлов [21] пропонує виділити окремий розділ теорії регіональної економіки, який спеціалізується на розгляді та аналізі подібних проблем, – «міжрегіональну економіку».

Питаннями міжрегіональної економіки займалися як вітчизняні, так і зарубіжні дослідники. Видатний фахівець у сфері регіонального аналізу Уолтер Айзард (*W. Isard*) у своїй класичній роботі «Методи регіонального аналізу: введення в науку про регіони» [22] не тільки розглянув характерні риси економіки будь-якого регіону, але й запропонував різного роду економіко-математичні моделі. Так, значний інтерес становить використання гравітаційної моделі при вивченні соціально-економічних взаємозв'язків між різними регіонами, зокрема при аналізі питань про оптимальне поєднання районів різних розмірів і форм. Широкі можливості має також використання методу порівняльних витрат, особливо при вирішенні завдань оцінки ефективності розміщення окремих видів виробництва і підприємств у тих чи інших регіонах. Можна виділити і лінійну міжрайонну модель, використання методу вивчення зв'язків за схемою «витрати – випуск» як для опису існуючих міжтериторіальних зв'язків, так і для прогнозу їх динаміки [21].

Дж. Каррозерс (*G. A. P. Carrothers*) сформулював принципи й умови оптимального поєднання районів загального типу на основі гравітаційної моделі. Ключовим у побудові таких моделей Д. Ф. Бремхол (*D. F. Bramhall*) вважав феномен «скупчення мас населення» ("*phenomena of human massing*") у промислових регіонах [22, р. 493]. На думку Дж. Каррозерса, оптимальне поєднання районів загального типу має якомога повніше відповідати таким вимогам [21; 22]:

- 1) відсутність концентрації мас на периферії району;
- 2) наявність вузлового центру ваги мас у межах кожного регіону;
- 3) збіг центрів тяжіння мас і фактичної території;
- 4) правильні геометричні форми території кожного району;
- 5) відносно однакові розміри території суміжних районів при приблизно однорідній щільності мас;

б) пропорційна залежність розмірів території району від щільності мас.

Г. Річардсон вважав, що задовільна теорія повинна пояснювати незбалансоване зростання в міжрайонній системі та просторову нерівномірність розвитку в кожному районі. Велику увагу міжрегіональним проблем приділяли такі видатні економісти, як В. Леонт'єв (про його внесок згадувалося вище), Я. Тінберген, Г. Разул й інші [21].

У сучасних регіональних дослідженнях сформувалися такі напрямки, як *локаційний* («розміщувальний»), головним завданням якого є визначення вигідного (оптимального) місця розміщення підприємств; власне *регіональний* – знаходження оптимальних розмірів і структури господарства даного центру чи району; і *комплексний*, що об'єднує локаційний і регіональний підходи. Спільним для всіх них є обов'язкове врахування просторового фактора [23].

Становлення теорії розміщення (локалізації) прийнято пов'язувати з виходом в 1826 р. книги німецького економіста Й. Тюнена (*J. Thiinen*) «Ізольована держава в її відношенні до сільського господарства та національної економії». Головним змістом цієї фундаментальної праці було виявлення закономірностей розміщення сільськогосподарського виробництва [24].

Головне відкриття німецького вченого В. Лаунхардта (*W. Launhardt*), основна робота якого "Die Bestimmung des zweckmässigsten Standortes einer gewerblichen Anlage" була опублікована в 1882 р., – метод знаходження пункту оптимального розміщення окремого промислового підприємства щодо джерел сировини та ринку збуту продукції. Вирішальним фактором розміщення виробництва у В. Лаунхардта, так само як і у Й. Тюнена, є транспортні витрати. Виробничі витрати приймаються рівними для всіх точок досліджуваної території. Точка оптимального розміщення підприємства знаходиться залежно від вагових співвідношень перевезених вантажів і відстаней. Для вирішення цього завдання В. Лаунхардт розробив метод вагового (або локаційного) трикутника [25].

Основна праця німецького економіста та соціолога А. Вебера (A. Weber) «Про розміщення промисловості: чиста територія штандорта» була опублікована в 1909 р. Вчений поставив перед собою завдання створити загальну «чисту» теорію розміщення виробництва на основі розгляду ізольованого підприємства. Він зробив суттєвий крок уперед порівняно з Й. Тюненом і В. Лаунхардтом, увівши в теоретичний аналіз нові чинники розміщення виробництва на додаток до транспортних витрат і ставлячи більш загальну оптимізаційну задачу: мінімізацію загальних витрат виробництва, а не тільки транспортних [25].

Першу теорію про функції розміщення системи населених пунктів (центральної місць) у ринковому просторі висунув В. Крісталлер (W. Christaller) у своїй праці «Центральні місця в південній Німеччині» у 1933 р. Теоретичні висновки він обґрунтував емпіричними даними [25].

Теоретичні принципи виробничої спеціалізації регіонів і міжрегіональної торгівлі формально (понятійно, термінологічно) були вперше виведені в рамках теорій міжнародних економічних відносин. У зв'язку з цим необхідно назвати класиків англійської політичної економіки А. Сміта і Д. Рікардо та шведських економістів Е. Хекшера і Б. Оліна [25].

Нерівномірність соціально-економічного розвитку є об'єктивною основою виникнення різного роду відтворювальних диспропорцій. До об'єктивних чинників виникнення економічних диспропорцій можна віднести також: різну ступінь органічної будови капіталу в різних галузях національної економіки (для міжгалузевих диспропорцій); територіальні відмінності в забезпеченості природними ресурсами, трудовими ресурсами; природно-кліматичні особливості (для міжрегіональних диспропорцій); циклічні коливання; зміни в співвідношенні «попит – пропозиція» (для загальноекономічних функціональних і елементних диспропорцій). Поряд з об'єктивними можна виділити суб'єктивні чинники – помилки в стратегії й тактиці здійснюваних реформ, прорахунки в економічній політиці на різних рівнях ієрархічної системи управління – державному, регіональному, галузевому [26].

У 2009 р. в Україні було запроваджено «Методику оцінки між-регіональної та внутрішньорегіональної диференціації соціально-економічного розвитку регіонів» (Постанова КМУ від 20.05.2009 р. № 476). Але вона викликала численні нарікання, тому що враховувала діяльність лише промислових підприємств без додавання продукції сфери послуг, і вважалося, що її мета – забезпечити односторонні дотації західних регіонів країни за рахунок східних. На сьогодні Методика втратила чинність на підставі Постанови КМУ від 23.09.2020 р. № 884.

Виділяють різні види диспропорцій – загальноекономічні (наприклад, у системі «виробництво – розподіл – обмін – споживання» між різними її елементами), міжрегіональні, міжгалузеві, внутрішньорегіональні, внутрішньогалузеві. Однією з найбільш відомих і вивчених різновидів відтворювальних диспропорцій є регіональні, які притаманні практично всім країнам, у тому числі зовсім невеликим за площею. Щодо проблеми територіальної нерівності існують дві різні точки зору. Відповідно до першої, для того, щоб господарський комплекс будь-якої держави нормально розвивався, соціально-економічні відмінності між регіонами не повинні бути занадто великими. З другого підходу випливає, що регіональна нерівність не тільки неминуча, але і є стимулом для відсталих територій, у зв'язку з чим численні контрасти (наприклад, «центр – периферія») представляють із себе не стільки дефект розвитку, скільки закономірний процес [26].

Найбільш зручними та поширеними методиками визначення міжрегіональних відмінностей є різноманітні рейтингові оцінки, сутність яких зводиться до декількох простих за змістом етапів (хоча розрахунки можуть виконуватися за доволі складними алгоритмами):

- 1) визначення шкали порівняння економічних об'єктів, тобто способу представлення кінцевого результату (наприклад, шкали від 1 до 10, де 1 – найгірше значення показника, відповідно 10 – найкраще);
- 2) переведення фактичних значень усіх показників, що використовуються при побудові рейтингу, до розмірності

- обраної шкали – з використанням однієї універсальної формули для всіх регіонів чи декількох методів стандартизації залежно від виду показника, розмаху варіації та ін.;
- 3) якщо до складу рейтингу входять понад двох показників, уточнення способу отримання агрегованого показника (сумарного, середнього, середньозваженого з урахуванням вагових коефіцієнтів та ін.).

У *табл. 3.15* наведено приклад доволі простого рейтингу областей України за розмірами ВРП на душу населення.

З *табл. 3.15* виключено дані м. Києва та м. Севастополя, адже адміністративні центри, за юридичною адресою яких подають звітність підприємства, в Україні майже завжди мали переважаючі в декілька разів значення практично всіх показників. Регіони із 10 балами, найвищим значенням за шкалою, мали найвище значення ВРП/душу населення, відповідно з 1 балом – найгірше.

Поєднуючи різноманітні показники діяльності регіональних економічних систем і способи отримання результуючого рейтингу, можна виявляти найбільш і найменш успішні території, а також оцінювати ступінь відхилення від порогових чи еталонних значень і динаміку загального розвитку порівняно з іншими оцінюваними об'єктами. Але яка б методика не використовувалася, універсальних рейтингів не існує, і для вирішення кожної окремої задачі буває необхідно заново розробляти алгоритм оцінювання. Рейтинги, особливо міжнародні, із надвеликою кількістю вхідних даних, є, з одного боку, дійсно уніфікованими та зручними для одночасного порівняння десятків і сотень об'єктів, але з іншого – не здатні виділити непомітні в загальній масі переваги регіону та надавати однаково вірні рекомендації для різних галузей.

Експертам, що займаються проблематикою світових туристичних потоків, давно відомий парадокс, коли країни із середніми або нижчими за середні показниками економічної діяльності є одними із перших за туристичною привабливістю. Тобто, кожна сфера діяльності потребує власного набору вихідних даних і методів оцінювання. І якщо населення країни рівномірно не розподілене по всій її території, то питомі показники на душу населення

Таблиця 3.15

Рейтинг областей України за ВРП на душу населення

Регіон / Рік	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014*	2015*	2016*	2017*	2018*
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
АР Крим	3,08	3,12	3,19	3,14	2,78	3,23	3,11	2,95	3,43	3,44	-	-	-	-	-
Вінницька	2,72	2,56	2,50	2,19	2,01	2,35	2,28	2,42	2,71	3,06	3,99	5,29	5,35	5,34	5,59
Волинська	2,82	2,92	2,56	2,56	2,12	2,18	2,13	2,17	2,41	2,35	3,07	4,17	3,70	4,52	4,52
Дніпропетровська	8,40	9,34	9,57	10	10	10	10	10	10	10	10	9,92	9,23	9,11	9,25
Донецька	10	10	10	9,55	7,93	7,74	7,83	8,25	8,28	7,55	4,11	3,60	3,43	3,49	3,48
Житомирська	2,28	2,09	1,88	1,74	1,79	2,00	2,39	2,23	2,50	2,48	3,18	4,22	4,27	4,49	4,90
Закарпатська	2,05	1,88	1,83	1,72	1,40	1,34	1,51	1,38	1,76	1,55	2,16	2,98	2,54	2,98	3,13
Запорізька	7,65	7,94	7,90	8,10	6,74	6,51	5,82	5,47	5,82	5,44	6,26	7,45	7,12	6,99	6,82
Івано-Франківська	3,50	3,64	3,24	2,79	2,38	2,52	2,47	2,92	3,64	3,56	3,98	4,62	4,09	4,16	4,41
Київська	5,55	5,64	5,71	6,11	5,62	7,07	6,76	7,61	8,75	8,17	8,26	8,98	9,07	8,42	9,06
Кіровоградська	3,33	3,04	2,85	2,45	2,62	2,82	2,74	3,09	3,26	4,00	4,44	5,62	5,47	5,02	5,31
Луганська	4,57	5,03	4,96	5,17	4,67	4,52	4,35	4,69	4,41	3,70	1	1	1	1	1
Львівська	3,73	3,34	3,41	3,36	2,79	3,31	3,05	3,27	3,95	3,82	4,32	5,30	5,18	5,32	5,51
Миколаївська	5,22	4,65	4,68	4,24	3,75	4,76	4,54	4,17	4,08	4,52	4,69	5,97	5,82	5,55	5,53

Закінчення табл. 3.15

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Одеська	6,10	5,58	5,22	5,31	5,22	6,37	5,39	4,91	4,75	5,03	4,90	6,00	5,83	5,76	5,73
Полтавська	8,73	8,95	8,75	8,42	6,42	7,35	8,09	7,87	8,14	8,16	8,70	10	10	10	10
Рівненська	2,89	2,90	2,85	2,55	2,07	2,14	2,08	2,09	2,29	2,11	3,42	4,17	3,65	3,74	3,74
Сумська	3,17	3,16	2,96	2,92	2,67	3,08	2,81	3,05	3,15	3,41	3,92	5,27	4,70	4,66	4,91
Тернопільська	1	1	1,15	1,09	1	1,42	1,29	1,57	1,63	1,48	2,40	3,30	3,02	3,41	3,56
Харківська	6,32	6,05	6,09	6,52	5,92	6,81	5,81	5,60	5,61	5,61	5,82	6,67	6,77	6,42	6,91
Херсонська	2,50	2,27	1,98	1,50	1,96	2,41	2,29	2,17	2,01	2,20	2,73	4,15	4,00	4,08	4,07
Хмельницька	2,50	2,32	2,23	2,15	1,95	2,18	2,01	2,26	2,61	2,45	3,40	4,38	4,18	4,51	4,62
Черкаська	2,94	3,37	3,29	2,97	3,07	3,46	3,42	3,45	4,00	4,18	4,75	5,85	5,54	5,46	6,08
Чернівецька	1,11	1,06	1	1	1,04	1	1	1	1	1	1,56	2,55	2,23	2,72	2,77
Чернігівська	3,39	3,14	2,84	2,81	2,49	2,83	2,69	2,91	3,26	3,15	3,82	4,95	4,70	5,03	5,47

Примітка:* – дані наведено без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій і Луганській областях.

Використовувалася така формула перерахунку для шкали від 1 до 10: $(x_i - x_{\min}) / (x_{\max} - x_{\min}) + a$, де a – нижнє порогове значення шкали (1), b – верхнє порогове значення (10).

Джерело: розрахунки проведено на основі даних Держслужби статистики України [9].

зазвичай показують один перелік успішних регіонів, а фактичні показники за обсягами доходів і витрат – інший. Але це вже царина моделей соціальної ефективності.

Втім, для оцінювання туристичного попиту слід зважати саме на питомі показники добробуту населення, тому що найбільша маса споживачів концентрується у «прибуткових» регіонах із емним третинним сектором. Якщо у країні має місце внутрішня трудова міграція та/або перерозподіл зароблених коштів між домогосподарствами різних районів, то «місце придбання» організованих турів концентрується в найбагатших населених пунктах. Для індивідуального туризму, коли мандрівники не звертаються до продавців-посередників і витрачають кошти на місцях безпосереднього споживання послуг, «місце придбання» замінюється на «місце реклами», у більш широкому розумінні – надання достовірної інформації про наявні рекреаційні можливості та контактні дані приймаючої сторони. Але в обох випадках організатори подорожей різних рівнів намагаються привернути увагу найбагатшої частини споживачів, прагнучи отримати прибуток за рахунок меншої кількості обслуговуваних туристів.

Окрім середньодушового доходу, суто вартісного показника, варто розуміти і ступінь лояльності потенційних споживачів та їх готовності до придбання того чи іншого туристичного продукту. Не варто очікувати високих обсягів продажів послуги, що потребує наявності в туриста новітніх пристроїв (наприклад, окулярів доповненої реальності або смартфонів останньої моделі), від регіонів зі слабким ринком інноваційних товарів, хоча доходи в населення можуть буди достатніми. Адже витрачають вони їх на інші потреби. Так само складно вирішити дилему вибору між регіонами, які багато заробляють, і тими, що багато витрачають. У першому випадку завданням комплексу маркетингу є побудова попиту, щоб кошти спрямовувалися саме на потрібні послуги, у другому – акцент потрібно робити на конкурентну боротьбу, адже покупці, які готові витрачати, є бажаним об'єктом уваги не лише туристичних компаній. Якщо порівняти області України за доходами на душу населення та фактично витратами, будуть по-

мітні деякі розбіжності. Розмежування областей України за доходами та витратами наведено в *табл. 3.16* і на *рис. 3.9* [9].

Рис. 3.9 показує розбіжність між регіонами за рівнем доходів і витрат. Коефіцієнт розбіжності розраховано як частку регіонального показника, розділеного на мінімальне значення ряду. Шкала не має верхньої межі, тому що перевищення над мінімальним значенням може досягати різних значень. Більша розбіжність спостерігається в межах середньодушових витрат, які у 2019 р. були найвищими у м. Києві (210,78 тис. грн на рік, або у 9 разів перевищували витрати в Луганській області), Харківській, Київській, Одеській, Дніпропетровській і Запорізькій областях. Стратифікація за доходами не є настільки очевидною, якщо виключити м. Київ, розмежування спостерігається за групами областей, не виокремлюючи регіони в їх межах.

Як видно з *табл. 3.16*, для усіх областей, окрім Луганської, спостерігалось перевищення річних витрат над доходами. Це пояснюється, *по-перше*, використанням запасів (тобто надходжень, отриманих у минулих роках), *по-друге* – наявністю тіньового ринку. Регіони із найвищим значенням названого показника можна вважати найбільш схильними до миттєвого (невідкладеного) споживання.

У цілому виділяються чотири основні напрямки, які відповідають найважливішим типам регіональних проблем:

- 1) програми освоєння нових районів;
- 2) програми розвитку (індустріалізації) слаборозвинених районів;
- 3) програми розвитку промислових депресивних районів;
- 4) програми та заходи для густонаселених районів з високою концентрацією виробництва.

При цьому слід відмовитися від спроби здійснити всеосяжне планування всіх сторін виробничої та соціальної діяльності регіону та сконцентруватися на вирішенні найважливіших проблем. Для цього можна використовувати принцип своєчасних рішень, заснований на ранжируванні стратегічних завдань та їх розподілення на чотири категорії:

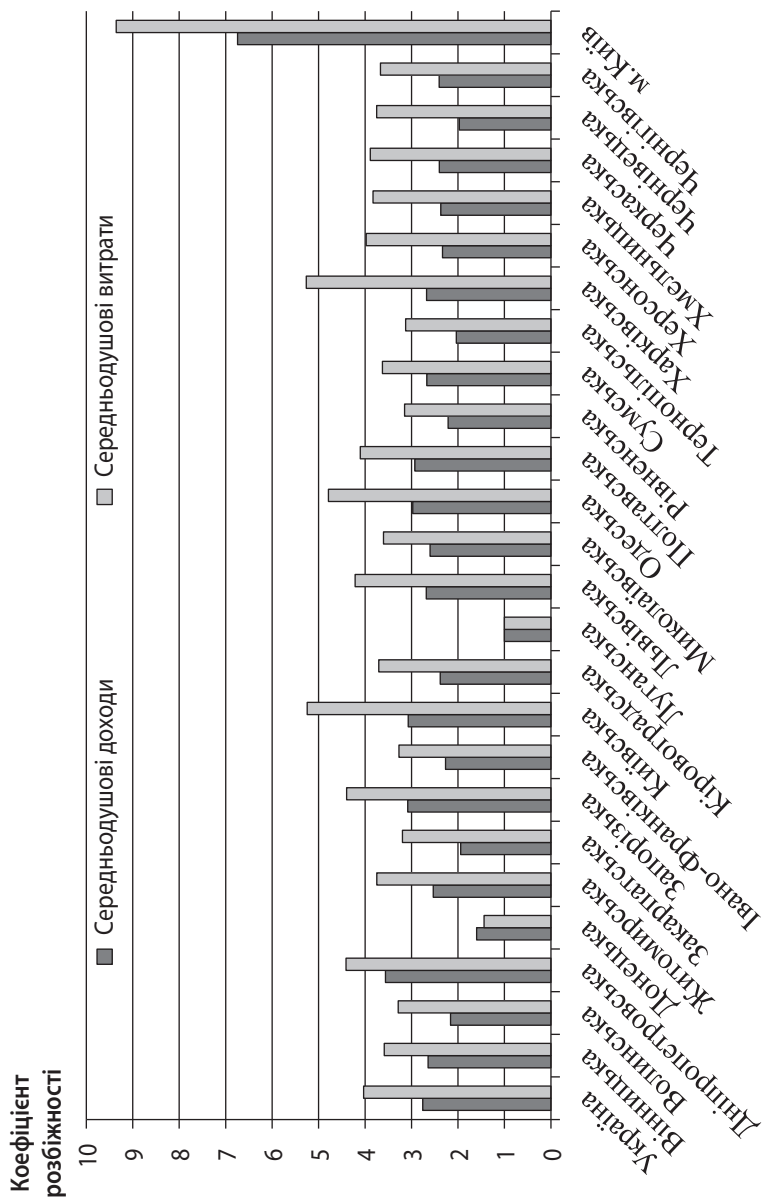


Рис. 3.9. Перевищення доходів і витрат над мінімальним, 2019 р.

Таблиця 3.16

Нааявні доходи та витрати населення України за регіонами, 2019 р.

Регіон	Доходи на душу населення, грн	Витрати на душу населення, грн	Населення, млн осіб	Доходи – витрати, млн грн	Доходи – витрати, грн/ос.
Україна	67528	90785	42,028	-977455	-23257,3
Вінницька	64729	80772	1,553	-24914	-16043,5
Волинська	52879	74022	1,033	-21849	-21142,9
Дніпропетровська	87130	99328	3,191	-38931	-12198,4
Донецька	39141	32393	4,149	27998	6748,2
Житомирська	61961	84407	1,214	-27254	-22446,1
Закарпатська	47495	71975	1,255	-30730	-24480,0
Запорізька	75407	99073	1,697	-40152	-23666,3
Івано-Франківська	55537	73679	1,371	-24867	-18142,0
Київська	75146	118178	1,775	-76360	-43031,7
Кіровоградська	58290	83421	0,939	-23606	-25131,4
Луганська	24477	22527	2,144	4181	1950,2
Львівська	65691	94926	2,517	-73586	-29234,6
Миколаївська	63685	81180	1,126	-19691	-17495,2
Одеська	72805	107878	2,379	-83431	-35072,8
Полтавська	71627	92407	1,394	-28961	-20779,8
Рівненська	54183	70923	1,155	-19337	-16740,5
Сумська	65310	81663	1,075	-17576	-16352,9
Тернопільська	49843	70415	1,042	-21442	-20572,0
Харківська	65534	118621	2,667	-141582	-53086,7
Херсонська	57110	89557	1,033	-33511	-32446,9
Хмельницька	58008	86259	1,260	-35588	-28251,0
Черкаська	58808	87593	1,199	-34519	-28784,8
Чернівецька	48255	84496	0,903	-32725	-36240,5
Чернігівська	58904	82643	0,999	-23704	-23739,5
м. Київ	165054	210783	2,959	-135318	-45729,4

Примітка: дані станом на 06.10.2020 р.

- а) найбільш термінові та важливі завдання, що вимагають негайного розгляду;
- б) важливі завдання середньої терміновості, які можуть бути вирішені в межах наступного планового циклу;
- в) важливі, але нетермінові завдання, що вимагають постійного контролю;
- г) завдання, що представляють собою фальшиву тривогу та не заслуговують подальшого розгляду [26].

Можливі два взаємодоповнюючі підходи до визначення науково-технологічних пріоритетів майбутнього: макрорівневий – спирається на макроекономічний прогноз (умови досягнення його параметрів) і мікрорівневий – на конкретні інтереси суб'єктів ділової активності в галузі розвитку технологій. Технологією з'єднання двох підходів є процедура форсайт-прогнозування (*foresight forecasting*) – механізм взаємодії держави, бізнесу, науки та суспільства, який забезпечує можливості спільного бачення перспектив науково-технологічного (ширше – економічного) розвитку та загальної стратегії, що дозволяє реалізувати «бажане майбутнє» [27].

Довгострокове прогнозування на рівні як національної, так і регіональної економіки характеризується високою кількісною невизначеністю одержуваних результатів, тому припускає використання принципу варіантності прогнозування, а також розбиття періоду прогнозу на кілька підперіодів. На *рис. 3.10* наочно показано залежність окремих параметрів прогнозу від тривалості прогнозного періоду [27].

Останнім часом популярності серед дослідників набирають теорії конвергенції та дивергенції.

Дивергенція – (від лат. *divergere* – виявляти розходження) – поняття, запозичене соціальною наукою з біології, де воно означає розбіжність ознак у споріднених організмів у процесі їх еволюції або ж розпад спочатку єдиного екологічного співтовариства на кілька самостійних нових. У сфері політики дивергенція пов'язана зі збільшенням якісного розмаїття інституційно-політичних, соціально-культурних, ідеологічних та інших проявів [28].

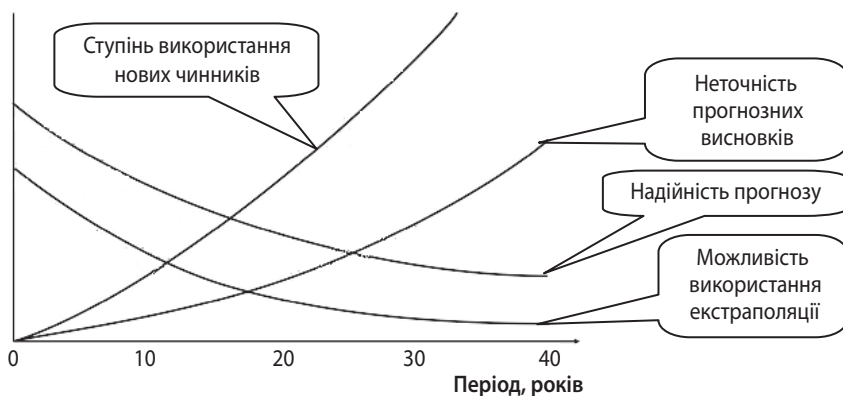


Рис. 3.10. Криві залежності впливу окремих факторів від тривалості прогнозного періоду

Теорія конвергенції (від лат. *convergere* – зближуватися, сходитися) заснована на ідеї переважання тенденцій об'єднання елементів у систему над процесами диференціації, розрізнення та індивідуалізації [28].

Концептуально підходи до діагностики наявності процесу збіжності в рівнях розвитку регіонів можна класифікувати на дві великі групи.

1. β -конвергенція. Заснована на показниках нерівномірності розвитку, широко представлених у роботах Ф. Коуелла, Ф. Бургенсона та ін.
2. σ -конвергенція. Містить різноманітний спектр економетричних моделей, розроблених неокласичною школою, які були доповнені школою нової економічної географії динамічними та просторовими додатками. Найвідомішими вченими, які працювали над даним підходом, є Р. Барро, Х. Сала-і-Мартін, Л. Анселін та ін.

Ці дві концепції взаємопов'язані, але не еквівалентні. β -конвергенція є необхідною умовою для σ -конвергенції, але не є достатньою умовою; β -конвергенція передбачає існування тенденції до скорочення нерівності, але випадкові шоки можуть спо-

творювати тенденцію та навіть призводити до тимчасового збільшення відмінностей [29].

У той час, як індикатори σ -конвергенції дозволяють виявити рівень однорідності регіонального розвитку на певний момент часу та можливість їх зближення при зниженні значень даних індикаторів у динаміці, моделі β -конвергенції дозволяють визначити ряд факторів, які впливають на процес збіжності, а також дають оцінку темпу та швидкості конвергенції; β -конвергенція виникає за умови, що найбідніші регіони збільшують темпи свого зростання та розвиваються швидше, ніж багатші. Іншими словами, конвергенція спостерігається, коли діагностується негативне відношення між темпом зростання показника розвитку регіону на душу населення та початковим рівнем даного показника [30].

При аналізі наявності конвергенції важливо враховувати, наскільки однорідними за основними характеристиками соціально-економічного розвитку є досліджувані об'єкти (регіони або країни). Залежно від відмінності в початкових умовах існує абсолютна (або безумовна) та відносна (умовна) конвергенція. Абсолютна конвергенція виникає, якщо економічні системи регіонів зближуються у своєму розвитку незалежно від зовнішніх для них факторів економіки (економічної політики держави, структури виробничого сектора тощо). Тобто основною передумовою є припущення про те, що слабші економічні системи розвиваються швидше, ніж більш розвинуті на даний момент часу. Безумовна β -конвергенція припускає, що всі регіони прагнуть до єдиної траєкторії пропорційного зростання. Це неявно вимагає, щоб у економічних систем були однорідні темпи приросту населення, стратегія регіонального розвитку та технологічний рівень [30]. В умовах суттєвих економічних, інституційних і географічних відмінностей між регіонами таке припущення є нереалістичним. Умовна β -конвергенція передбачає, що різні регіони мають різні траєкторії пропорційного зростання, які визначаються специфічними регіональними чинниками розвитку [30]. Для оцінки нерівності розподілу ресурсів/доходів використовуються такі показники (*рис. 3.11*) [30; 31]:

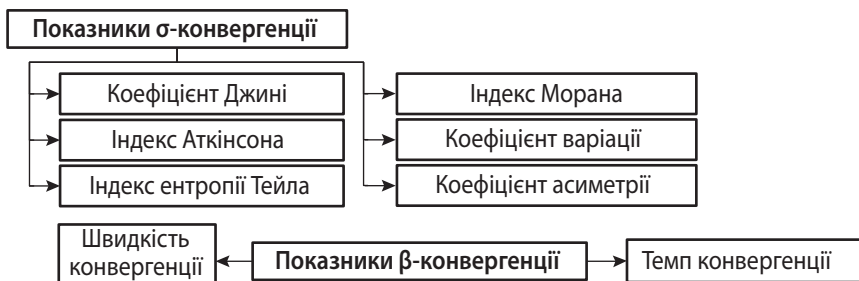


Рис. 3.11. Показники регіональної диференціації

1) коефіцієнт Джині (індекс концентрації доходів) [30]:

$$G = 0,5 \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n x_i x_j \left| \frac{y_i}{x_i} - \frac{y_j}{x_j} \right|, \quad (3.1)$$

де n – кількість груп; x_i – частка населення групи i ; y_i – відповідна їй частка доходу.

У разі великої території країни або високого рівня просторової диференціації слід урахувувати регіональні відмінності купівельної спроможності національної валюти. О. Г. Гранбергом і Ю. С. Зайцевою був розроблений метод переоцінки ВРП за допомогою регіональних індексів вартості фіксованого набору споживчих товарів та послуг [30]:

$$Y_{C_{it}} = \frac{Y_{it} C_t}{C_{it}}, \quad (3.2)$$

де C_t – середнє арифметичне вартостей фіксованого набору споживчих товарів і послуг по країні на кінець $t-1$ року та на кінець року t ; C_{it} – середнє арифметичне вартостей фіксованого набору споживчих товарів і послуг у регіоні i на кінець $t-1$ року та на кінець року t ; Y_{it} – ВРП регіону i в році t .

Коригування ВРП на душу населення з урахуванням рівня цін у регіонах дає уявлення про номінальний рівень добробуту, тобто про споживчий потенціал у фізичних обсягах. Однак в умовах

недосконалої конкуренції ціни формуються не тільки в результаті співвідношення попиту – пропозиції, наприклад у «бідних» регіонах споживання зсувається в нижчі цінові сегменти на шкоду якості споживаних благ. Показник ВРП без коригування за рівнем цін вказує на регіональні відмінності в споживчому потенціалі при (гіпотетичній) умові однакової якості споживаних благ.

2) індекс Аткинсона ґрунтується на функції корисності [30]:

$$I_A = \begin{cases} 1 - \left(\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \left(\frac{Y_i}{\bar{Y}} \right)^{1-\varepsilon} \right)^{\frac{1}{1-\varepsilon}}, & \varepsilon \neq 1; \\ 1 - \prod_{i=1}^N \left(\frac{Y_i}{\bar{Y}} \right)^{\frac{1}{N}}, & \varepsilon = 1, \end{cases} \quad (3.3)$$

де Y_i – ВРП регіону i ; \bar{Y} – середнє значення ВРП; N – кількість регіонів; ε – параметр, що характеризує ставлення суспільства до нерівності (може варіювати від 0 до $+\infty$).

При $\varepsilon = 0$ суспільство байдуже до нерівності в розподілі доходу/благ, але при зростанні параметра ε суспільство стає все більш зацікавленим у вирішенні проблеми існуючої нерівності).

Індекс Аткинсона приймає значення від 0 до 1.

3) індекс ентропії Тейла – з одним або двома параметрами – визначається поняттям інформаційної ентропії.

Використовуючи як перший параметр ВРП, а як другий – чисельність населення, отримуємо зважений показник з урахуванням чисельності населення регіону, який розраховується за формулою [30]:

$$I_T = \sum_{i=1}^N \left(\frac{Y_i}{\bar{Y}} \right) \ln \frac{Y_i / P_i}{\bar{Y} / P}, \quad (3.4)$$

де Y_i – ВРП регіону i ; \bar{Y} – сума показника за всіма регіонами; P_i – чисельність населення регіону i ; P – загальна чисельність населення за всіма регіонами; N – кількість регіонів.

У разі абсолютної рівності регіонів за запропонованими показниками індекс приймає значення, рівне нулю, і зростає до $\ln(Y/P)$ у міру наростання нерівності. Отже, необхідна нормаліза-

ція показника, для якої в зарубіжній науковій літературі застосовується перетворення $1 - e^{-T}$.

Розглянуті вище індекси та коефіцієнти дозволяють виміряти існуючу нерівність, проте не вловлюють взаємного впливу регіонів один на одного. Наявність у сусідніх регіонах вільних трудових ресурсів, великих промислових підприємств і природних ресурсів, високі показники продуктивності праці та інвестиційної активності, темпи зростання ВРП, розвинена дорожня мережа та багато інших чинників можуть сприяти або, навпаки, негативно позначатися як на розвитку, так і на стані навколишнього середовища прилеглих регіонів. Таким чином, аналізовані показники можуть бути автокорельовані в просторі.

Індекс Морана – один із показників, що дозволяють визначити просторову автокореляцію. Індекс розраховується за формулою [30]:

$$I_M = \frac{N}{\sum_i \sum_j w_{ij}} \cdot \frac{\sum_i \sum_j w_{ij} (x_i - \mu)(x_j - \mu)}{\sum_i (x_i - \mu)^2}, \quad (3.5)$$

де N – кількість регіонів; w_{ij} – елемент матриці просторових ваг для регіонів i та j ; μ – середнє значення показника; x – показник, який аналізується.

Матриці просторових ваг широко використовуються в просторовій економетриці та необхідні для розуміння взаємного впливу регіонів один на одного. Один із варіантів – матриця граничних сусідів, елементи якої задаються таким чином [30]:

$$w_{ij} = \begin{cases} 0, \text{ регіон } j \text{ не межує з регіоном } i \\ 1, \text{ регіон } j \text{ межує з регіоном } i \end{cases} \quad (3.6)$$

Елементи головної діагоналі просторової матриці дорівнюють 0, що виключає вплив регіону на самого себе.

Індекс Морана приймає значення в інтервалі від -1 до $+1$. Очікуване значення індексу розраховується за формулою [30]:

$$E(I_M) = \frac{-1}{(N-1)}, \quad (3.7)$$

У випадку $IM > E(I)$ говорять про позитивну просторову автотокореляцію досліджуваних процесів.

Додатково нерівномірність розвитку регіонів можна оцінити за допомогою коефіцієнтів варіації (CV) та асиметрії (AS) [32]:

$$CV = \frac{\sqrt{\frac{P_i}{P} \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}}{\bar{x}}, \quad (3.8)$$
$$AS = \sqrt{\frac{n}{\sum_i (x_i - \bar{x})^2} \cdot \frac{\sum_i (x_i - \bar{x})^3}{\sum_i (x_i - \bar{x})^2}},$$

де x_i та x_j – показники дохідності i -го та j -го регіонів; $i = 1, \dots, n$; $j = 1, \dots, n$; n – кількість регіонів; \bar{x} – середнє значення показника дохідності; p_i – населення i -го регіону; P – населення країни.

Темп (b) і швидкість (β) конвергенції розраховуються за формулами [31]:

$$\frac{\ln(Y_{it} / Y_{i0})}{T} = a + b \ln(Y_{i0}) + u_{i0T}; \quad (3.9)$$

$$\beta = \frac{-\ln(1 - bT)}{T}, \quad (3.10)$$

де Y_{it} , Y_{i0} – показник дохідності регіону на душу населення (або інший питомий показник) у кінцевий і початковий момент часу дослідження відповідно; T – період часу від початкового (0) до кінцевого (T) моменту часу; a і b – параметри рівняння; u_{i0T} – похибка моделі.

Показники β -конвергенції представляють таку важливу характеристику для дослідження, як швидкість зближення або розбіжності процесів регіонального розвитку на рік. Критерієм наявності конвергенційних тенденцій регіонального розвитку є зниження показників σ -конвергенції та негативні значення параметрів β -конвергенції [31].

Як правило, наступним етапом аналізу взаємного впливу регіонів є побудова діаграм розсіювання Морана (*Moran scatter*

plot), які дозволяють виявити всі існуючі кластери регіонів. Однак більш наочним представленням результатів просторового аналізу буде візуалізація показників за допомогою географічних інформаційних систем (ГІС) [30].

Проблемам вивчення міжрегіонального нерівності присвячено багато робіт, у яких ці проблеми, як правило, розглядають у контексті показників ВРП на душу населення, тривалості життя, рівня безробіття і бідності та ін. Однак не менш важливим аспектом є також нерівність в якості життя, яка значною мірою визначається екологічними характеристиками територій і може бути кількісно виміряне за допомогою показників екологічного навантаження. Ці чинники стають першопричиною нерівності за показниками здоров'я та міграції населення.

Варто відзначити ще одну суттєву обставину: погіршення якості навколишнього середовища часто знижує можливості регіонів у плані диверсифікації економіки. Регіони з унікальними умовами для розвитку рекреації та туризму (які могли б стати основою для розвитку малого та середнього бізнесу, сфери послуг для внутрішнього туризму) втрачають свої конкурентні переваги через забруднення, руйнування ландшафтів і т. п. [30].

Багато зарубіжних дослідників усе частіше говорять про необхідність включення в оцінку розподілу негрошових одиниць виміру добробуту. У роботах зарубіжних авторів із середини 1990-х років зустрічається термін «екологічний колоніалізм», який означає зростаючу експлуатацію навколишнього середовища в сенсі не тільки вилучення природних ресурсів, а й забруднення навколишнього середовища в результаті економічної діяльності. Зокрема, це проявляється в розміщенні виробництв з високою складовою екологічного ризику в природно-ресурсних регіонах, тоді як вигоди від цього належать тим, хто знаходиться далеко за їх межами. Врешті-решт посилення нерівномірності розподілу екологічного навантаження між регіонами країни може призвести до стійкої напруги на субнаціональному рівні [30].

У роботі [30] наведено приклад оцінки регіональної диференціації з урахуванням екологічного чинника. Мінімальний набір

показників включає (у розрахунку на душу населення в регіоні): 1) ВРП; 2) викиди забруднюючих речовин в атмосферу; 3) загальний обсяг стічних вод; 4) утворення відходів виробництва та споживання. Стверджується, що негативний вплив на природні середовища в розрахунку на душу населення є суттєвою характеристикою стану соціо-еколого-економічної системи, а динаміка відображає якість економічного зростання з точки зору витрати природного капіталу.

У роботі [33] розглядаються завдання створення автоматизованої інформаційно-аналітичної системи природно-ресурсного потенціалу регіону як спеціалізованої ГІС – ГІС природно-ресурсного потенціалу регіону (ГІС ПРП). Метою створення ГІС ПРП регіону є підвищення якості, актуальності та доступності даних про стан природно-ресурсного потенціалу регіону, а також підвищення оперативності та обґрунтованості прийняття управлінських рішень у сфері природокористування, що важливо для «зеленого» туризму.

Структура інформаційного комплексу ГІС ПРП регіону представляється у вигляді сукупності таких блоків: 1) базовий інформаційний модуль; 2) земельні ресурси; 3) мінерально-сировинні ресурси; 4) водні ресурси; 5) лісові ресурси; 6) фауністичні ресурси; 7) рекреаційні ресурси.

Для потреб туристичного планування часто потрібні детальні дані лише за останнім блоком, однак для комплексного прогнозування розвитку рекреаційних територій необхідно враховувати і геодезичні дані, особливо під час оцінки площі майбутньої забудови та прокладення транспортних мереж. Для безпеки повітряних перельотів необхідно враховувати і кліматичні характеристики – рух повітряних мас, опади та ін.

У ГІС, реалізованих за принципом ієрархічної бази даних, такі відомості зберігаються у вигляді однорідних тематичних інформаційних шарів у формалізованому з використанням певної моделі розлогих даних вигляді. Важливе значення має масштаб вихідних картографічних матеріалів і використовується модель просторових даних, а для растрової моделі – ступінь просторової генералізації інформації, обумовлена розміром осередку растра [33].

На основі оцінки екологічної диференціації регіонів можна побудувати математичні моделі впливу чинників навколишнього середовища на якість життя населення (наприклад, рівень захворюваності). Відмінною рисою таких моделей є те, що економічні та екологічні чинники розглядаються й описуються як рівноправні взаємодіючі складові єдиної динамічної системи. Перевагою даних моделей є те, що вони дозволяють оцінювати розвиток великих територіальних угруповань на макрорівні через розгляд взаємодії областей країни.

Враховуючи високий рівень агрегування, дані моделі використовуються не для точного прогнозу значень показників, а для порівняльного аналізу різних варіантів розвитку регіонів (сценаріїв) протягом тривалого часу (період розрахунків від 5 років) [34].

При моделюванні медико-екологічні показники розглядають агрегованими. Якщо для більшості показників моделі (наприклад, площа сільськогосподарських угідь або запас ділової деревини) такий розгляд є адекватним завданням дослідження, то при аналізі здоров'я населення в рамках цих моделей важливо мати не тільки агреговане уявлення, але й оцінити специфіку районів регіону, де проживає велика частина його населення. Для цього необхідно, по-перше, більш докладно розглядати структуру показників захворюваності, по-друге, дослідити показники не на рівні макрорегіону країни, а на більш детальному рівні (наприклад, місто). Вирішення цих завдань стає можливим при введенні в розгляд моделі нижчого рівня. При цьому значення економічних та екологічних показників і раніше моделюються на макрорівні та використовуються в моделі другого рівня. Моделлю першого рівня може виступати міжгалузєва міжрайонна модель, другого рівня – модель динаміки захворюваності населення [34], що особливо актуально у процесі прогнозування наслідків пандемій.

Група статистичних показників, що характеризують міжрегіональну торгівлю, включає значно більше складових, ніж аналогічна група, що характеризує міжнародну торгівлю. Причому питома вага такого роду специфічних показників у загальній групі показників, що характеризують міжрегіональну торгівлю, напря-

му залежатиме від тієї частки, яку в зовнішній торгівлі даного регіону займає міжрегіональна торгівля, а яку – торгівля з іншими державами:

- ✦ регіональний експорт – товари або послуги, вироблені в даному регіоні та продані покупцям в інших країнах;
- ✦ регіональний імпорт – товари та послуги, придбані в інших державах і ввезені в даний регіон;
- ✦ міжрегіональний вивіз – товари та послуги, вироблені в даному регіоні та продані покупцям в інших регіонах тієї ж самої держави;
- ✦ міжрегіональне ввезення – товари та послуги, придбані в інших регіонах країни та ввезені в даний регіон;
- ✦ сукупне вивезення з регіону – товари та послуги, вироблені в даному регіоні та продані покупцям як в інших країнах, так і в інших регіонах тієї ж самої держави. Дорівнює сумі регіонального експорту та міжрегіонального вивезення;
- ✦ сукупне ввезення в регіон – товари та послуги, придбані як в інших регіонах країни, так і в інших державах і ввезені в даний регіон. Дорівнює сумі регіонального імпорту та міжрегіонального ввезення;
- ✦ чистий експорт регіону – різниця між сукупним експортом і сукупним імпортом регіону за рік;
- ✦ чистий міжрегіональний вивіз – різниця між міжрегіональним вивезенням і міжрегіональним ввезенням конкретного регіону за певний період часу (зазвичай за рік);
- ✦ чисте сукупне вивезення з регіону – різниця між сукупним вивезенням з регіону та сукупним ввезенням у регіон за рік;
- ✦ зовнішньоторговельний оборот регіону – сума вартостей регіонального експорту та регіонального імпорту за певний період;
- ✦ міжрегіональний оборот регіону – сума міжрегіонального ввезення та міжрегіонального вивезення регіону за певний період;

- ✦ сукупний зовнішньоторговельний оборот регіону – сума сукупного ввезення в регіон і сукупного вивезення з регіону за певний період.

Усі ці показники можна використовувати і для обліку екологічно чистої продукції [35].

Подібно до того, як світовий товарообіг визначається шляхом підсумовування зовнішньоторговельного обороту всіх держав планети, можна визначити міжрегіональний товарообіг кожної країни шляхом підсумовування міжрегіонального товарообігу кожного її регіону. Саме ця величина і характеризує на макрорівні взаємозв'язок усіх регіонів країни у сфері торгівлі, причому міжрегіональний товарообіг держави менше національного товарообігу на величину суми внутрішньорегіонального товарообігу кожного регіону [21].

Відповідно до кейнсіанської теорії експорт спричинює помножувальний (мультиплікативний) вплив на дохід, подібно інвестиціям і державним витратам. Мультиплікатор зовнішньої торгівлі характеризує залежність між приростом національного доходу та чистим експортом товарів і послуг, який викликав даний приріст. Цей показник може використовуватися і на регіональному рівні. Мультиплікатор міжрегіональної торгівлі характеризує залежність між приростом чистого доходу регіону та чистим міжрегіональним вивезенням, яке викликало цей приріст. Сума мультиплікатора міжрегіональної торгівлі та мультиплікатора зовнішньої торгівлі регіону дорівнює мультиплікатору сукупної позарегіональної торгівлі даного регіону. Цей показник характеризує залежність між приростом чистого доходу регіону та чистим сукупним вивезенням з регіону, яке викликало цей приріст [21].

В основній моделі міжгалузевого балансу суспільного продукту країни зовнішньоекономічні зв'язки безпосередньо не розглядаються, а враховуються у векторі кінцевої продукції: експорт – зі знаком плюс, імпорт – зі знаком мінус. Для того, щоб дослідити можливості та ефективність розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і їх вплив на систему народногосподарських пропорцій, необхідно експорт (вектор V) та імпорт (вектор W) відокремити

від кінцевого використання продукції на споживання, накопичення та інші внутрішні потреби (вектор Y) [36]:

$$Y = \bar{Y} + V - W. \quad (3.11)$$

Аналогічне уточнення необхідно зробити і для моделі міжгалузевого балансу окремого регіону. У цьому випадку V і W будуть позначати відповідно вектори вивозу продукції за межі регіону (включаючи експорт) і ввезення продукції з усіх інших регіонів (включаючи імпорт).

Міжгалузеві зв'язки з виробництва та розподілу продукції як для країни в цілому, так і для окремих регіонів формально описуються однією моделлю [36]:

$$X = AX + \bar{Y} + V - W. \quad (3.12)$$

Однак економічні ролі зовнішніх зв'язків країни та регіону суттєво різняться. По-перше, економіка країни набагато більш замкнута, ніж економіка регіонів. По-друге, міжнародні та міжрегіональні (всередині країни) економічні зв'язки мають принципово інші фінансові умови та наслідки (вимоги до збалансованості торгових і платіжних балансів, грошові операції, кредитні відносини тощо). По-третє, є серйозні відмінності в методиці обліку та оцінки зв'язків між країнами та регіонами (у межах однієї країни). Наприклад, специфічними методичними питаннями є перерахунки експортованої продукції в зовнішньоторговельні ціни та, навпаки, імпортованої продукції – у внутрішні ціни, використання для обліку міжрегіональних поставок статистики транспорту та матеріально-технічного постачання.

Дані про експорт (вивезення) та імпорти (ввезення) в зіставленні обсягів виробництва та споживання продукції за галузями виробництва характеризують тільки безпосередній вплив зовнішніх зв'язків на формування та розподіл ресурсів певних видів продукції та, відповідно, лише пряму участь відповідних галузей у міжнародному поділі праці. Обмеженість аналізу тільки цих даних – у недоврахованні міжгалузевих взаємозв'язків, що виникають внаслідок обміну продукцією різних галузей. Тому важливе значення

має аналіз повних потреб (витрат), обумовлених експортом та імпортом продукції.

Повні потреби в продукції галузей для забезпечення експорту визначаються за формулою [36]:

$$X^V = (E - A)^{-1}V. \quad (3.13)$$

По кожному виду продукції «повний експорт» враховує не тільки прямий експорт цієї продукції, але й обсяги її виробництва, необхідні для експорту (вивезення) всіх інших видів продукції.

Повне зменшення обсягів виробництва різних видів продукції в результаті імпорту, або «повний імпорт», визначається за формулою [36]:

$$X^W = (E - A)^{-1}W. \quad (3.14)$$

При цьому враховується не тільки прямий імпорт відповідної продукції, а й усі непрямі міжгалузеві впливи імпорту продукції всіх галузей на обсяги виробництва.

Показники повного експорту та повного імпорту зручно використовувати для регулювання структури зовнішньої торгівлі з метою досягнення кращої збалансованості та підвищення ефективності національної економіки.

Результуючими показниками зовнішньоторговельного та міжрегіонального обміну є величини повного сальдо, що визначаються як різниці між повним експортом і повним імпортом. Вони характеризують зміни обсягів виробництва відповідних галузей у результаті обміну продукцією всіх галузей. При зіставленні прямого та повного сальдо обміну можуть мати місце три випадки:

- 1) повне сальдо за абсолютною величиною більше прямого та має той самий знак (це свідчить про те, що непрямі зв'язку посилюють спрямованість безпосереднього обміну);
- 2) повне сальдо за абсолютною величиною менше прямого, але зберігає той самий знак (це показує, що вплив непрямих зв'язків протилежний напрямку безпосереднього обміну, але не «переважає» результат безпосереднього обміну);

- 3) повне та пряме сальдо мають протилежні знаки (це говорить про протилежні результати прямих і непрямих зв'язків з обміну продукцією).

Величини експорту та імпорту в моделі міжгалузевого балансу не можна розглядати як повністю вільні (екзогенні) змінні. Можливості варіювання цими величинами обмежуються умовами зовнішньоторговельного балансу. Якщо Δ – мінімально допустиме сальдо зовнішньоторговельного обміну в ціннісному вираженні (воно може бути будь-якого знака), P^V – вектор середніх експортних цін, P^W – вектор середніх імпортних цін, то повинна виконуватися умова [36]:

$$P^V V - P^W W \geq \Delta. \quad (3.15)$$

У регіональних моделях дана умова необов'язкова, оскільки в сучасному економічному механізмі відносини між регіонами не є госпрозрахунковими в повному сенсі. Однак розрахунки та зіставлення сальдо міжрегіонального обміну можуть використовуватися для аналітичних цілей.

Зовнішньоторговельний і міжрегіональний обміни впливають не тільки на структуру виробництва, а й на потреби у «зовнішніх» ресурсах. Повні потреби в ресурсах на експорт і повна їх економія від імпорту розраховуються за формулою [36]:

$$P^V = FV, R^W = FW. \quad (3.16)$$

Шляхом зміни структури обміну продукцією можна регулювати потреби в ресурсах, враховуючи їх наявність і ефективність. Наприклад, якщо в певному періоді дефіцитність капіталовкладень більш істотна, ніж потреба в додаткових трудових ресурсах, то доцільно прагнути до менш капіталомісткого експорту та більш капіталомісткого імпорту, компенсуючи ці зміни структури зовнішньої торгівлі збільшенням експорту більш трудомісткої продукції. Аналогічний аналіз проводиться і на основі регіональних моделей.

Існує та використовується досить значна кількість модифікацій загальнодержавних і регіональних міжгалузевих моделей, що відрізняються способами відображення зовнішніх зв'язків і транспорту як галузі, що забезпечує зовнішні зв'язки [36].

Ні в теорії, ні у світовій практиці немає однозначної відповіді на питання, якою має бути оптимальна організація регулювання та нагляду на національних фінансових ринках. Як правило, присутня комбінація трьох основних підходів [37]:

- ✦ *інституційного* – регулювання та нагляд залежно від виду фінансового інституту, але незалежно від продуктів і послуг, пропонованих інститутами (наприклад, окремо регулюються банки, страхові компанії, посередники ринку цінних паперів і т. ін.);
- ✦ *функціонального* – регулювання та нагляд виходячи з характеру діяльності, незалежно від виду постачальника фінансової послуги (наприклад, окремо регулюються послуги – проведення платежів і розрахунків, прийняття коштів у внески, купівля/продаж цінних паперів, страхова діяльність, інвестування коштів пенсійних накопичень і т. п.);
- ✦ *цільового* – регулювання та нагляд проводяться виходячи з цілей, визначених державою (наприклад, спеціальна увага приділяється системній стабільності, тобто захисту фінансової системи від проблем окремих інститутів або системних криз; пруденційного нагляду, тобто стійкості окремих інститутів в умовах відсутності системних наслідків, нагляду за ринковими практиками, включаючи антимонopolне регулювання, захист прав споживачів, боротьбу з використанням інсайдерської інформації та ін.).

Між інституціональним і функціональним підходами майже немає різниці, якщо інститути є вузькоспеціалізованими. Обидва підходи засновані на традиційних кордонах між різними сегментами фінансового ринку. Інституційна схема застосовується у випадках, коли існують серйозні обмеження на крос-продажі фінансових продуктів. Якщо ж фінансові інститути диверсифіковані, така система може призводити до нерівності умов конкуренції та регулятивного арбітражу.

При функціональному підході через відсутність єдиного наглядового органу, що реалізує пруденційний нагляд за інститутом в цілому, фінансова стійкість інститутів може опинитися під загрозою.

Як правило, відносно суворе інституційне розділення повноважень між кількома органами складається, по-перше, в країнах з високою автономією регіональних органів влади; по-друге, на ринках з високим рівнем розвитку деяких його сегментів, що вимагають специфічної уваги регулятора.

За оцінками, до теперішнього часу близько третини країн з відносно розвиненими фінансовими ринками здійснюють регулювання фінансового ринку з єдиного органу. Ще приблизно третина країн останніми роками помітно консолідувала регулятивну систему. Концентрації регулятивних повноважень в єдиному органі сприяють такі умови, як зростання фінансових конгломератів і холдингових структур, зайнятих у декількох сегментах фінансового ринку, а також розмивання меж між інститутами, продуктами та послугами на фінансовому ринку [37].

Модель фінансового балансу відображає для кожного району грошові відносини суб'єктів економіки між собою та суб'єктами інших районів, включаючи закордонних. До суб'єктів входять: населення, що провадить на даній території економічну діяльність, отримує доходи та здійснює витрати; галузі, що розвиваються в регіоні; кредитно-банківські, бюджетні та інші організації. Змістовно фінансовий баланс регіону – це інструмент (документ), в якому відображаються доходи та витрати, потоки платежів господарських суб'єктів даного регіону за продану, куповану продукцію, послуги та інші фінансові операції [38].

Зовні є повна подібність фінансового балансу зі структурою більш відомого міжгалузевого балансу виробництва та розподілу продукції (МГБ), проте змістовно їх елементи навіть за умов виробництва та розподілу продукції в загальному випадку, як правило, не збігаються. Розширення традиційних міжгалузевих балансів (або моделей їх типу) послідовно від натурального балансу до фінансового по мірі додавання та деталізації різноманітних фінансових потоків можна навести у вигляді результуючої схеми (рис. 3.12) У ній наведено фрагмент районних умов моделі міжрегіонального фінансового балансу (МФБ), розділений на взаємопов'язані блоки:

<i>A</i>	<i>Z</i>	<i>II</i>		<i>B</i>	}	1a
<i>ZA</i>	<i>ZZ</i>	<i>ZI</i>	=	<i>ZB</i>		
<i>IA</i>	<i>IZ</i>	<i>II</i>	=	<i>IB</i>		
<i>FA</i>	<i>FZ</i>	<i>FF</i>	=	<i>FB</i>		
<i>ΔF</i>						1b

Рис. 3.12. Умови міжгалузевого фінансового балансу регіону

Рис. 3.12 містить такі умовні позначення:

A – ознака блоку галузей. Означає також внутрішньорегіональне виробництво та використання товарів і послуг;

Z – ознака блоку населення (праці, домашніх господарств). Означає також фонд невиробничого споживання. *ZA* – заробітна плата в галузях; *ZZ* – витрати населення на невиробниче споживання; *PZ* – податки з населення, зміна заощаджень, отримання трансфертів, посібників тощо;

I – ознака інвестиційного блоку: *II* – загальний обсяг капітальних вкладень; *IA* – галузеві капітальні вкладення, включаючи амортизацію на реновацію та капітальний ремонт; *IZ* – вкладення населення в будівництво власного житла; *IB* – витрати на державне житлове та інше будівництво, загальні по району вкладення в незавершені об'єкти; (*II = -I*) – обсяг капітальних вкладень;

F – ознака блоку, що відображає грошові потоки кредитних і бюджетних організацій, галузей і населення: *FA* – податки, дотації виробництва, зміна заборгованості; *FF* – податкові доходи, загальні витрати бюджету на території, кредити і т. ін. Частина позицій може бути введена в нижній рядок (1б) разом з *ΔF*;

B – ознака блоку фіксованих кінцевих потреб і матеріально-речових зовнішніх зв'язків: *FB* – грошові потоки міжрегіонального платіжного обороту (балансу відносин із «зовнішнім світом»), податки на зовнішню торгівлю. У повній міжрегіональній поставовці умови (1а) дублюються «головною діагоналлю» пропорційно кількості районів. Виняток становлять тільки фінансові потоки національного банку, які формуються в моделі єдиним для всіх ра-

йонів балансом. Поза головною діагоналлю розташовані платежі між виробниками та покупцями з різних районів;

ΔF – очікуване в перспективі загальне сальдо фінансових потоків по районах: надходження мінус розподіл. Величина ΔF фактично дорівнює додатковій грошовій емісії, що здійснюється національним банком і призначена для покриття дефіциту бюджету. У певних обставинах ΔF може бути пов'язано з покриттям дефіциту бюджету, в якому враховано і дефіцити регіональних бюджетів, а також з додатковими грошовими коштами, які спрямовуються на покриття дефіциту платіжного балансу країни (іноземні кредити, відстрочки платежів, продаж частини золотовалютного резерву). При інших постановках в обмеження (1б) включають галузеві потоки витрат регіональних бюджетів, виданих комерційними та національним банком кредитів, сальдо кредиторської та дебіторської заборгованості за регіонами та інші потоки, які регулюються економічними параметрами.

У міжгалузевому балансі виробництва та розподілу продукції (МГБ), який має міжнародну назву «витрати – випуск» (затемнена частина умов (1а)), відображені за секторами економіки обсяги виробництва та споживання продукції в натуральному або грошовому вираженні, та передбачається, що в останньому випадку обсяги виробництва та виручки від продажу збігаються. На практиці ж зазвичай ці величини нерівні з причини неспівпадіння в часі моментів виробництва, укладення угод зі споживачами й отримання грошей за реалізовану продукцію. Рядки фінансового балансу показують загальний обсяг реальної виручки (позитивні елементи) та надходження грошей за поставку продукції конкретним покупцям від інших виробників (від'ємні елементи). Стовпці фінансового балансу відображають оплату витрат даного виробника, тобто витрати на сировину та послуги (від'ємні елементи), і надходження коштів у даному році, тобто виручку (збігається з відповідним позитивним значенням в однойменному рядку), кошти за отриманими кредитами, субсидіями (позитивні елементи) і т. ін. Саме тому фінансовий баланс доцільно називати по-іншому: «платежі – доходи».

Фінансовий баланс пов'язує загальну суму доходів, витрат та їх матеріальне забезпечення. Відображення платежів вимагає більш деталізованого подання прибуткової та витратної частин балансу по всіх позиціях руху грошових коштів банківської та бюджетної систем.

Табл. 3.17 показує змістовну відповідність між деякими перерахованими параметрами зазначених інструментаріїв. Склад показників двох моделей різний, хоча за формою багато з них збігаються.

Таблиця 3.17

Порівняльний аналіз основних показників балансів

Міжгалузевий (міжрегіональний) баланс виробництва і розподілу продукції (МОП)	Міжрегіональний міжгалузевий фінансовий баланс (МФБ)
Обсяги виробництва	Загальна виручка від продажів
Витрати в частині послуг і продуктів	Фактична оплата витрат по сировині
Міжрегіональні реальні поставки готової продукції, експорт, імпорт	Платежі за поставлену в інші райони та за кордон, а також отриману з інших районів та із зовнішнього ринку продукцію (грошові потоки міжрегіонального платіжного обороту)
Послуги у вигляді фінансових операцій: відсотки за кредити та депозити, витрати в частині робіт державних, страхових, комунальних та інших організацій	Додатково до державних і фінансових послуг обсяги кредитів, бюджетного фінансування, позик, міжбанківських кредитів, продажу цінних паперів і т. ін., на які нараховуються відсотки за фінансовими ставками
Первинні зароблені доходи: прибуток, заробітна плата, доходи від іншої діяльності, реальне кінцеве споживання населення та держави	Загальні доходи з урахуванням перерозподілу та фінансові витрати: розподіл первинних доходів, податкові доходи, залишки нерозподілених прибутків та ін.
-	Зміна дебіторської та кредиторської заборгованості
Обсяги виробництва	Сума платежів виробнику за продану продукцію (з урахуванням того, що сальдо заборгованості збігається із загальною виручкою від продажу)

Якщо замість класичної схеми МОБ застосовується міжрегіональна міжгалузева модель, то неспівпадінь буде ще більше за рахунок показників міжрегіонального платіжного обороту. Крім того, результуючі показники галузевої діяльності в грошовому вираженні, такі як прибуток і заробітна плата, у звичайній міжрегіональній міжгалузевій моделі не враховуються [55].

Таким чином, при розробці стратегій регіонального розвитку туризму варто враховувати не лише потреби окремих галузей, а й цілісну систему чинників впливу на функціонування національної економіки.

ЛІТЕРАТУРА ДО РОЗДІЛУ 3

1. Офіційний сайт Всесвітньої ради з подорожей та туризму (WTTC). URL: <https://wttc.org>
2. Дехтяр Н. А. Теоретичні завдання визначення секторальної структури економічної системи. *Проблеми економіки*. № 3. 2020. С. 45–55.
DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2020-3-45-55>
3. Rosenberg M. The 5 Sectors of the Economy. URL: <https://www.thoughtco.com/sectors-of-the-economy-1435795>
4. Kenessey Z. The primary, secondary, tertiary and quaternary sectors of the economy. *The Review of Income and Wealth*. 1987. Vol. 33. Is. 4. P. 359–385. URL: <http://www.roiw.org/1987/359.pdf>
5. Kuzmin O., Pyrog O., Melnik L. Transformation of Development Model of National Economies at Conditions of Postindustrial Society. *ECONTECHMOD*. 2014. Vol. 3. No. 2. P. 41–45. URL: https://econtechmod.pl/wp-content/uploads/2014vol3_2/2014_2_007.pdf
6. Porat M. U., Rubin M. R. The Information Economy / United States. Department of Commerce. Office of Telecommunications, National Science Foundation, 1977. URL: https://books.google.com.ua/books/about/The_Information_Economy.html?id=bQJPAAAMA AJ&redir_esc=y

7. Hall S., Atkinson F. Oil and the British Economy. Routledge Library Editions: The Economics and Politics of Oil and Gas, 2018. 210 p.
8. Офіційний сайт порталу відкритих даних Світового банку (World Bank Open Data). URL: <https://data.worldbank.org>
9. Офіційний сайт Державної Служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
10. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2009 : Managing in a Time of Turbulence / Jennifer Blanke, Thea Chieusa (eds.) ; World Economic Forum. URL: http://www.ontit.it/opencms/export/sites/default/ont/it/documenti/files/ONT_2009-03-04_02101.pdf
11. The economic case for the Visitor Economy. Final report (September 2008) / Deloitte. Oxford Economics. URL: <https://www.visitbritain.org/sites/default/files/vb-corporate/Documents-Library/documents/EconomicCaseforTourism.pdf>
12. Services Sectoral Classification List. URL: https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=179576&CurrentCatalogueIdInd%20ex=0&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True
13. Council Regulation (EEC) No. 696/93 of 15 March 1993 on the statistical units for the observation and analysis of the production system in the Community. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A31993R0696>
14. Standard country or area codes for statistical use (M49). URL: <https://unstats.un.org/unsd/methodology/m49/>
15. Glossary of Tourism Terms / UNWTO. URL: <https://www.unwto.org/glossary-tourism-terms>
16. Доможиров Д. А., Ибрагимов Н. М., Мельникова Л. В., Цыплаков А. А. Интеграция подхода «затраты-выпуск» в агент-ориентированное моделирование. *Мир экономики и управления*. 2017. Т. 17. № 1. С. 86–99. URL: <https://nsu.ru/xmlui/bitstream/handle/nsu/12709/2017-2-02.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

17. Дехтяр Н. А. Державна підтримка програм розвитку туристичної галузі на локальному рівні. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»*. 2011. Спецвип. 33. Ч. IV. С. 71–78.
18. Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь : Словарь современной экономической науки. 5-е изд., перераб. и доп. М. : Дело, 2003. 520 с.
19. Король В. Балансові міжрегіональні моделі в аналізі соціально-економічних зв'язків. *Економічний аналіз*. 2008. № 3. С. 51–54.
20. Ершов Ю. С., Суслов В. И. Межрегиональные межотраслевые модели как инструмент долгосрочного прогнозирования экономики. *Журнал новой экономической ассоциации*. URL: www.econorus.org/consp/files/0hmy.doc
21. Павлов К. В. Межрегиональная экономика как перспективное направление научных исследований. *Економічний вісник Донбасу*. 2013. № 3. С. 68–83. URL: http://www.evd-journal.org/download/2013/2013-3/EVD_2013-No.3-68-83.pdf
22. Isard W. *Methods of regional analysis: an introduction to regional science*. The M. I. T. Press : Cambridge, Massachusetts, 1960. 784 p. URL: <http://www.economia.unam.mx/cedrus/descargas/Methodsofregionalanalysis.pdf>
23. Носонов А. М. Основные направления региональных исследований. *Псковский регионологический журнал*. 2008. № 6. С. 3–8.
24. Куриляк Є. Внесок німецької класичної школи у розвиток економічної теорії з локалізації розміщення виробництва. *Наука молода*. 2013. № 19. С. 172–175.
25. Крылов П. М. Теории, модели и методы регионалистики. URL: <http://kniga.seluk.ru/k-selskohozyaistvo/89836-1-tema-teorii-modeli-metodi-regionalistiki-sostavitel-docent-mgiu-krilov-territorialnie-strukturi-regionalist.php>
26. Павлов К. В., Фаузер В. В., Каракчиев А. А. Управление экономикой предприятий и региональных комплексов с учетом оценки воспроизводственных диспропорций. URL: <http://koet.syksu.ru/vestnik/2011/2011-2/9/9.htm>

27. Connected World: Transforming Travel, Transportation and Supply Chains / World Economic Forum. May 2013. 48 p. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_MO_ConnectedWorld_Report_2013.pdf
28. *Философия: Энциклопедический словарь* / под редакцией А. А. Ивина. М. : Гардарики, 2004. 1072 с.
29. Коломак Е. А. Модели региональной политики: конвергенция или дивергенция. *Вестник Новосибирского государственного университета*. 2009. Т. 9. Вып. 1. С. 113–120. URL: <https://nsu.ru/xmlui/bitstream/handle/nsu/2857/13.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
30. Власюк Л. И., Минакир П. А. Долгосрочный региональный прогноз: синтез технологического и экономического подходов. *Проблемы прогнозирования*. 2013. № 2. С. 3–14. URL: <https://ecfor.ru/publication/dolgosrochnyj-regionalnyj-prognoz/>
31. Раевнева Е. В., Бобкова А. Ю. Модели пространственной зависимости в анализе конвергенционных процессов регионов Украины. *Бизнес Информ*. 2011. № 5. Т. 1. С. 45–48. URL: https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2011-5_1-pages-45_48.pdf
32. Захарченко П. В. Модели экономики курортно-рекреационных систем : монография. Бердянск : Ткачук А. В., 2010. 392 с.
33. Светличная Д. А. Концепция региональной геоинформационной системы оценки и управления природно-ресурсным потенциалом региона. *Бизнес Информ*. 2012. № 11. С. 111–115. URL: https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2012-11_0-pages-111_115.pdf
34. Батурич В. А. и др. Применение медико-эколого-экономических моделей для прогнозирования динамики заболеваемости населения / Батурич В. А., Столбов А. Б., Малов В. Ю., Мелентьев Б. В., Ефимова Н. В. *Информатика и системы управления*. 2010. № 2. С. 199–202. URL: http://ics.khstu.ru/media/2010/N24_68.pdf

35. Павлов К. В. Система показателей, характеризующих социально-экономические взаимосвязи между приграничными регионами. *Економічний вісник Донбасу*. 2017. № 2. С. 66–74. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/87412827.pdf>
36. Гранберг А. Г. Моделирование социалистической экономики. М. : Экономика, 1988. 487 с.
37. Саватюгин А. Л. Российский мегарегулятор: не все так просто, как хотелось бы. *Журнал новой экономической ассоциации*. 2013. № 3. С. 132–135.
38. Малов В. Ю., Мелентьев Б. В., Алешина О. В. Комплексная оценка крупных региональных проектов. *Регион: экономика и социология*. 2009. № 3. С. 116–129. URL: <https://www.sibran.ru/upload/iblock/798/79819e4ffa8bd8260cc765a456e771aa.pdf>

РОЗДІЛ 4. ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ТА МІЖГАЛУЗЕВЕ СПІВРОБІТНИЦТВО В ГАЛУЗІ ТУРИЗМУ

4.1. ТЕОРІЯ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМУ ТА ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ МІЖ НЕФОРМАЛЬНИМИ УТВОРЕННЯМИ

Порівнюючи досвід економічної діяльності в різні епохи, можна дійти висновку, що не існує абсолютно вільних ринків – питання лише у прозорості та наочності їх регуляторів. За будь-якої форми правління, політичного режиму та рівня технологічного розвитку складатиметься чітко окреслена структура ділового середовища, яка, з одного боку, підтримуватиме розвиток національного господарства та пріоритетних у певний період галузей (це каркас, основа встановлення зв'язків між економічними агентами, ділова інфраструктура, яка формує напрями інформаційно-ресурсних потоків та встановлює правила їх циркуляції), з іншого – обмежуватиме певні способи взаємодії між учасниками ринку, встановлюватиме заборони та накладатиме санкції. Якщо всі зацікавлені сторони – держава, представлена інститутами влади; суспільство як споживачі кінцевого продукту; комерційні та неприбуткові підприємства й організації знають і розуміють систему правил, за якими вони повинні діяти для досягнення власних ці-

лей, система є формалізованою, жорсткою та інерційною. Недоліками такої системи часто стають надмірна бюрократія та нездатність до адаптації в разі раптових змін оточення, але позитивними рисами є стійкість і достатній внутрішній ресурс для протидії зовнішнім загрозам. Увійти до такої системи дуже складно, але якщо це вдалося, то внутрішні структурні елементи отримують захист і забезпечуються всіма необхідними ресурсами для розвитку. І навпаки, неформальна система начебто не існує – настільки розмитими є її кордони. Адміністративні утворення функціонують за мінімуму регуляторів, бар'єрів входу-виходу майже не існує, однаково лояльне ставлення до «своїх» і «чужих» – але інколи навіть «старожили» не розуміють причин і наслідків поточного стану.

На нашу думку, першопрчиною виникнення теорії інституціоналізму (інституціоналізації) послужило саме нерозуміння на певному етапі існування економічної формації принципів та законів, за якими вона розвивалася, у вузькому розумінні – внутрішніх чинників впливу окремої замкненої економічної системи (традиційно розглядалися країни/регіони в їх межах або галузі). Тобто якщо правила, за якими діяли агенти в межах окресленого державними чи номенклатурними кордонами ділового середовища, особливо нормативно-правові основи підприємництва, відповідали поточній ситуації, безпомилково можна було назвати відповідальних за те чи інше рішення та виділити уповноважені установи, до обов'язків яких входило дотримання стійкого стану ринку, говорилося, що система управління економікою є цілком прозорою та повністю відповідає стратегії держави. Коли ж на ринку масово почали фіксуватися процеси, відповідальність за які не можна було покласти на жодну з відомих структур (а таке трапляється за будь-якої форми правління – хоч авторитарної, хоч демократичної), а правила, за якими повинні були діяти всі учасники, почали порушуватися або, у випадку із законодавчою базою, ініціативні групи почали вимагати її перегляду, відповідальність за незрозумілі явища було передано так званим інститутам – неформальним, «невловимим» традиційними способами моніторингу ринку об'єднанням чи (рідше) одиничним суб'єктам, які

формувалися стихійно та діяли на власний розсуд, спотворюючи ідеальну картину ділового середовища, яку очікували побачити з урахуванням усіх відомих регуляторів, та провокуючи системні зміни – проте, вони могли бути як поганими, так і добрими.

Ні в якому разі не зменшуючи науковий доробок багатьох учених, які працювали над теорією інституціоналізації, дозволимо висловити припущення, що її розвиток завдячує певним недолікам у методології аналізу економічних процесів, якій бракувало інструментів для введення нових гравців до формалізованої системи, що описувала стан національного господарства в цілому, окремих галузей або глобального ринку. Із розширенням методів математичного моделювання, удосконаленням обчислювальної техніки та спеціального програмного забезпечення стало можливим досліджувати безліч паралельних процесів, об'єднувати складові системи в мережі та інтегрувати підсистеми із самостійною поведінкою. Останні, на наш погляд, і є сьогодні інститутами, які на рівні із формальними («офіційними», зареєстрованими) об'єднаннями, установами чи індивідуальними суб'єктами визначають способи регулювання поведінки економічних агентів. Як і раніше, інститути, скоріше, не мають чіткої структури, постійного складу та характеристик, але навіть за умови тимчасового існування є потужними регуляторами, у деяких ситуаціях навіть сильнішими за формальні організації й органи державної влади.

Критерієм виділення самостійного інституту є, по-перше, його впливовість, по-друге – власне найменування або назва, семантичний зміст якої є однозначним і виділяє даний об'єкт з-поміж інших (наприклад, «громадська думка», «спільнота в соціальних мережах», «ділові звичаї» тощо – їх можна дослідити, виявити характерні риси, описати правила, за якими вони діють, спрогнозувати майбутню поведінку на основі обраних критеріїв, або, принаймні, спробувати закласти ймовірні кроки в математичну модель). Натомість, стихійні процеси, які суперечать формалізованим потокам, але не чинять істотного впливу на інші складові системи, зазвичай, потребують вивчення, але є наслідками або недосконалої формалізації (наприклад, деякі важливі складові не

були введені до опису потоків взаємодії), або результатом дії непередбачуваних чинників, тобто форс-мажорних обставин, чи біфуркаційних зламів – це одномоментні явища, суттєві або навіть критичні в поточний період, але за комбінації тих самих факторів у майбутньому вони не повторюватимуться (як-от дивна поведінка споживачів, коли товар чи послуга стає різко непопулярними всупереч прогнозам виробників). Це могло трапитися внаслідок зміни громадської думки після появи якогось неврахованого чинника, але самостійний інститут – громадська думка – від цього не набув рушійних перетворень, просто тепер потрібно включити до незалежних факторів ще один чи декілька чинників (наприклад, прагнення до етичного бізнесу чи здорового способу життя, які надалі впливатимуть на перелік затребуваних товарів і послуг, на вибір способу життя, зміну напряму особистісної самореалізації, практику ведення бізнесу – але недоцільно виділяти окремих інститут «поведінка споживачів», яка насправді є результатом інших процесів, а не їх першоосною). Деякі автори відокремлюють терміни «інститут» та «інституція», але для нашого дослідження таке розмежування не є суттєвим. Повертаючись до засад теорії інституалізації, спробуємо коротко охарактеризувати еволюцію її основних етапів, що дозволить надати виключне обґрунтування пропонованого тлумачення терміна «інститут» та опису його поведінки в межах економічної системи.

Наголошуючи на важливості дослідження інституалізації, академік А. А. Чухно стверджує, що «економічна діяльність людей має суспільний характер» [1, с. 24]. Взаємодія між людьми у процесі економічної діяльності здійснюється не в ізольованому просторі, тому що їх поведінка, зумовлена різними релігійними та культурними звичками (у ширшому розумінні – усіма тими ознаками, що визначають менталітет нації/ментальність суспільства як сукупності представників різних націй, які мешкають на певній території), створює особливе середовище, де кожен проявляє себе в ході індивідуальних чи колективних дій. Знаючи типові реакції на усталені явища, спосіб реакції на них різних суспільних груп, можна спрогнозувати з прийнятним ступенем вірогідності. Але

частина дій завжди лишається непередбачуваною, або певний прошарок населення раптово починає поводитися неочікувано. Компаніям, що працюють на закордонних ринках, ця проблема добре відома. У країнах з практично однаковим рівнем доходів населення, культурним середовищем, соціодемографічним станом і формами господарювання одні й ті самі бізнес-моделі можуть спрацювати зовсім по-різному. Вигідна угода, апробована на декількох національних ринках, приводить до раптових збитків на наступному, незважаючи на позитивний висновок аналізу попиту та поведінки споживачів. Найбільш досвідчені організації, окрім добре зарекомендованих у подібних умовах методів аналізу ринку, будують схеми (алгоритми) поведінки споживачів, у яких намагаються врахувати всі зовнішні та внутрішні чинники впливу. Відмінність одного з них у сусідніх регіонах може виявити кардинально інший спосіб поведінки та стимули до прийняття індивідуальних рішень, але саме такий алгоритм буде рекомендованим до використання в конкретному локальному середовищі. Такими чинниками можуть виступати настрої місцевого населення щодо політики дотримання екологічних стандартів – у цілому лояльні, вони можуть різко переінітуватися внаслідок локальної екологічної катастрофи та повернутися до очікуваного рівня через деякий час після її ліквідації; або гіперболізована місцевими ЗМІ ситуація стосовно неналежної поведінки представника зарубіжної країни тимчасово відверне від купівлі товарів, імпортованих з цієї країни. Названі впливи носять в основному хвилеподібний характер, будучи найбільш активними у фазі загострення «конфлікту» (водночас крива продажів починає падіння), пік ситуації характеризується обвалом продажів, але на фазі згладжування несприятливої чи обурливої для споживачів ситуації обсяги продажів починають помалу вирівнюватися до попереднього, звичайному на цьому ринку, стану.

Звісно, передбачити всі раптові чинники неможливо, але варто спробувати спрогнозувати найбільш імовірний алгоритм реакції на незвичайні, нетипові події окремих груп споживачів. Сукупність очікуваних та неочікуваних способів поведінки, що в цілому вкладається в логіку реакції людини на зовнішні впливи та

відповідний внутрішній психологічний стан, що настає внаслідок їх обмірковування, викладений у схемах і алгоритмах, називається *матрицею поведінки індивідів*. А. А. Чухно, П. М. Леоненко та П. І. Юхименко ототожнюють ці матриці індивідуальної поведінки з інститутами. Тут маються на увазі не вчинки кожної окремої людини, а типова, найбільш вірогідна відповідь на стан чи зміни зовнішнього середовища певної сукупності індивідів (груп споживачів якогось товару, прихильників політичної сили, громадських активістів тощо). Відомими та доволі об'єктивними є характеристики окремих націй і соціальних груп (як-от модель Герта Хофстеде; теорія Густава Лебона, викладена в культовій праці «Психологія народів і мас» та ін.), ними доцільно користуватися під час побудови загальної стратегії виходу на цільовий ринок регіону чи закордонної держави, але саме індивідуальні «протитечії» у сформованій і злагодженій системі суспільних відносин відповідають за неоднорідність характеристик локальних ринків, неточності у прогнозах збуту та періодичні сутички із громадською думкою (навіть частіше неявні, аніж викладені у зрозумілій формі), з якими стикаються підприємства. На противагу фундаментальним ознакам ментальностей виходить сукупність невпорядкованих малих тенденцій, що у визначений час та у визначеному просторі кидають виклик устааленій системі – тобто володіють усіма властивостями інститутів.

Таким чином, можна виокремити два джерела походження інститутів, якщо розглядати ці утворення в ролі протидії сформованому зводу правил:

- 1) внутрішня реакція спротиву, що виникає всередині системи і далі або органічно існує з нею, висловлюючи неузгодженість у спосіб, не критичний для існування системи, або повністю руйнує її;
- 2) зовнішні чинники, які так само можуть пристосуватися до умов системи і надалі органічно співіснувати з нею, навіть привносячи корисні нововведення, або врешті-решт замінюючи ключові вузли структури протилежними ідеями – і система перестає існувати у старому вигляді.

Ми не зовсім згодні з твердженням, яке часто використовується в описі стану економіки збіднілих країн чи перехідних суспільств, що на ринку править хаос і не існує жодних законів та догм. За виключенням, імовірно, біфуркаційної точки переходу та нетривалого періоду одразу після колапсу, хаос стає контрольованим і починає розвиватися за власними законами. Вони йдуть у розріз з традиційними правилами, прийнятими цивілізованим суспільством, тому і не визнаються, описуються як «влада беззаконня». Але якщо почати уважно досліджувати країни із сірою чи тіньовою економікою, виявиться дуже багато міцних зв'язків між елементами начебто неконтрольованого хаотичного середовища, які підпорядковуються низці правил і складаються у стійку, стабільну систему. Інколи стійкість таких систем міцніша за соціально-економічні системи розвинених країн. Їх також можна досліджувати та прогнозувати, потрібно лише зрозуміти закони, за якими вони діють. Результати цих дій можуть бути шкідливими для інших систем у взаємопов'язаному глобальному просторі, але не варто заперечувати їхню самостійність як окремих інститутів.

Отже, інститути можуть як допомагати, так і чинити опір «офіційним» системам. Якщо звернутися до витоків теорії інституціоналізму, то саме за такими критеріями і визначалися новоутворені явища – у більш-менш обмеженій формі, що піддавалася категоризації, чи як сукупність неочікуваних процесів, «течій» і «протитечій» у плині життя господарюючого суспільства.

Ми не будемо зосереджуватися на аналізі суто соціологічних аспектів теорії, які більше пов'язані з психологією та політикою, аніж з економікою – але і для останньої наукових досліджень чимало. Втім, інституціоналізм вийшов із соціології. Джон Роулз у роботі «Теорія справедливості» [2, р. 250] залишає за інститутами розподільчу функцію: та частина податків, яка не знайшла прямого спрямування, скеровується спеціальними установами для надання товарів і послуг за державний кошт там, де ринкові механізми потерпіли поразку. Інститути відповідають за дотримання справедливості в державі та суспільстві, виступають посередниками між ними та ринком. Д. Роулз визначає інститут як «осно-

воположну структуру суспільства; це публічна система правил, де кожний її учасник усвідомлює необхідність знання цих правил та участь у діяльності, що їм підпорядковується, у разі якщо вони виникли у результаті домовленості». Людина, яка підтримує створення інституту, знає, що вимагають правила від неї і від інших [2, р. 48]. Теорія соціальної справедливості Роулза будується якраз на тезі про укладання суспільної угоди, якої всі зацікавлені сторони можуть дотримуватися лише за умови третьої контролюючої сили, що повинна оптимально розподіляти доходи та блага, оскільки кожний індивід дбає, перш за все, про власний добробут і потреби, а вже потім – про суспільні.

Вважається, що вперше поняття інституту в економічну теорію ввів Торстейн Веблен (1857–1929), серед інших основоположників інституціоналізму називають Джона Коммонса (1862–1945) та Уеслі Мітчелла (1874–1948). Уолтон Гамільтон (1881–1958) вперше запропонував визначення інституту у 1919 р. [1]. Ці вчені є представниками «міжвоєнного» інституціоналізму, який з 1970-х рр. був замінений новою інституціональною економічною теорією, посиленою нобелівськими лауреатами Рональдом Коузом (1910–2013), Дугласом Нортон (1920–2015), Олівером Уільямсоном (1932–2020) та Елінор Остром (1933–2012). Відмінність між двома названими етапами полягала в тому, що спочатку інститути вивчалися для розуміння економіки, а нова теорія пропонувала економічне тлумачення інститутів суспільства [3] – тобто об'єкт і мета дослідження змінилися на протилежне.

Т. Веблен насамперед відомий завдяки теорії споживчої поведінки та попиту. Ефект Веблена описує виключення із закону попиту, коли зростаюча ціна свідчить про вищий статус і престиж товару та приводить до зростання, а не падіння величини попиту. Він також говорив про спотвореність споживання серед представників еліти, критикував спосіб життя заможного класу, комерціалізацію вищої освіти, «паразитарність» деяких галузей національного господарства, наприклад сфери реклами, управління, військової справи, спорту та розваг, тобто тих галузей, які не випускають реальну продукцію та заробляють гроші «на пові-

трі» або служать для підтримки соціального статусу [3]. Парадоксальним чином піддані остракізму галузі менше ніж через століття трансформувалися в найприбутковішу та найбільшу за обігом коштів сферу послуг, залишивши традиційну промисловість далеко позаду. Втім, непопулярні та неprestижні галузі досі є фундаментом глобальної економіки, та й життєзабезпечення сучасної цивілізації тримається не тільки на послугах та інноваціях. Порушував Т. Веблен і питання хижацької економічної політики ТНК по відношенню до зовнішніх ринків – тоді, коли ще сам термін ТНК не був викристалізований.

Д. Расков [3] вбачає повернення популярності теорії марксизму на початку ХХІ ст. наслідком ідей «радикального інституціоналізму» (апологети якого дотримувалися ідей Т. Веблена) на противагу новій течії інституціоналізму 1970–1980-х рр., спрямованій на виправдання існуючих потужних економічних інститутів, влада яких була сильнішою за державну. Неомарксистичні та «традиційні» інституціоналісти стверджували, що справжня демократія повинна принести соціальну справедливість і рівність, а не збагачення надпотужних інститутів за рахунок усіх інших. У 1970-х рр., на тлі остаточного розпаду колоніальної системи та «параду незалежностей», побоювання щодо повернення колоніалізму, але відтепер підтримуваного економічними методами, серйозно не сприймалися, набагато актуальнішими були загрози атомного протистояння та посилення холодної війни. У тогочасних умовах незайнятості більшості національних ринків, особливо в географічно віддалених від країн ядра частинах світу, підприємства-експортери дійсно існували в ілюзії вільної конкуренції, й економічні методи протистояння виявилися ефективнішими за грубу силу воєнних інтервенцій. На жаль, відносно спокійні декади глобального миру завершилися зі зростанням апетитів індустріальних країн і розумінням скінченності викопних ресурсів.

Згідно з Т. Вебленом [4] інститути – це 1) поширене сприйняття відносин між суспільством і особистістю й окремих виконуваних ними функцій – отже, коли громадяни країни згодні із існуючою соціально-політичною системою, інститути доповню-

ють владу, якщо ні – є джерелом інакомислення та у крайньому варіанті призводять до революційних настроїв; 2) образ життя суспільства, що психологічно характеризується як переважаюча духовна позиція або поширене уявлення про спосіб життя у конкретному оточенні. Саме схильність переносити структуру архаїчного суспільства, безліч умовних світських і релігійних ритуалів і табу в життя сучасних людей критикувалося автором. Створення штучних інститутів на основі ієрархій обмежувало доступ усіх, окрім частки обраних, до нових установ/прошарків, таким чином установи – об'єднання передової думки та новітніх технологій добровільно замикалися від зовнішнього оточення та прогресивних ідей у майбутньому. Остання теза безпосередньо у Т. Веблена стосувалася американських університетів, які занадто швидко ставали комерційними установами, однак у ширшому розумінні ми можемо трактувати її як постійний безперервний процес створення нових еліт і закритих суспільств, які виділяються на кожній стадії історичного розвитку. Той потенціал, який витрачається ними на підтримання штучного ритуалізму, міг би бути використаний із більшою користю на реальні заходи, а замикання у власних межах рано чи пізно призведе до старіння та руйнування. Як висновок, інститути Т. Веблена в контексті даного дослідження – це сформований спосіб поведінки та світосприйняття людей, які відносять себе до того чи іншого соціального прошарку або ідентифікують себе із чітко окресленою групою.

Визначення інститутів у Д. Роулза та Д. Коммонса ґрунтуються на тотожному припущенні: є сукупність індивідів, кожен із власними бажаннями та потребами, які вимушені об'єднатися у велику спільноту, домовляючись про більш-менш прийнятні для кожного правила поведінки. За дотриманням цих правил стежить знеособлене утворення – так різниця в доходах, суспільному статусі, доступу до ресурсів тощо виглядає справедливою. Д. Коммонс розвинув цю ідею в теорію соціальних конфліктів, замінивши індивідуальних осіб у складі суспільства на об'єднання професійних груп. Усю економічну діяльність він розподіляє на такі операції («одиниці дій»):

- 1) *торгові* – передають право власності на багатство за добровільною угодою між юридично рівними сторонами;
- 2) *управлінські* – створюють багатство за розпорядженням законного керівництва;
- 3) *нормативні* – розподіляють тягар і переваги створення багатства відповідно до чинного законодавства.

Названі операції об'єднуються в так званий спосіб дії (англ. – *going concern*) – це усталена практика, загальні правила, що регулюють і вибудовують ділове середовище в кожному суспільстві, а інститути стоять на сторожі усталеної системи, вони покликані забезпечувати життєздатність прийнятого та затвердженого суспільством способу дій [5, vol. 1, p. 68–69]. Тут вже маємо контролюючу, регулюючу функцію інститутів. Головною рисою виступає знеособленість – не існує цілковито справедливого розподілу благ у державі та рівності в доходах, і якщо незадоволені цим індивіди чи групи звинувачують конкретну людину (підприємство, організацію, орган влади) у несприятливому для них стані справ, це викликає обурення, але якщо відповідальної особи не існує, її просто неможливо визначити – людина схильна сприймати це як фатум, рок, склалося так, як склалося, або *dura lex, sed lex* – і намагається виправити власні помилки. Іншою стороною такого підходу виступає колективна безвідповідальність, зворотна сторона інститутів, які начебто фізично існують і всі члени суспільства знають про них і можуть охарактеризувати, а по факту питати про результат ні в кого.

У. Мітчелл вважав, що людина не здатна мислити раціонально – це може зумовлюватися обмеженістю інформації, браком досвіду, недоліками виховання в середовищі, де вона зростала, і т. п., тому зазвичай логіка її дій не є запорукою кращого результату. Досліджуючи природу економічних циклів, У. Мітчелл припускав, що однією з головних причин загальних спадів і піднесень є бажання підприємця отримати вигоду – прибуток понад усе. Оскільки ринкова економіка є нерегульованою, то такі бажання не завжди збігаються з реальною кон'юктурою – невідповідність гуртових і роздрібних цін, цін на сировину та готову продукцію розхитує баланс між попитом і пропозицією, призводить до нерівномірної

циркуляції грошової маси. Десинхронізація ключових потоків, що живлять економіку, врешті-решт перетворюється в циклічність. Держава повинна втручатися в ринкову економіку, щоб запобігти занадто негативним проявам її незбалансованості. У. Мітчелл наголошував на важливості усвідомлення того факту, що «інтервали між кризами в дійсності містять дві, а іноді три зміни періодів розквіту та депресії» [6]. Ми припускаємо, що вчений хотів звернути увагу на періоди, коли саме і потрібно було регулювання з боку держави або незалежних інститутів, щоб запобігти вже більшим коливанням, які врешті-решт призводили до циклічності. У більш сприятливі періоди ринкова економіка краще розвивається без цілеспрямованих втручань. Нарешті, баланс національної економіки (якщо оцінювати ситуацію в межах цілої країни, не звертаючи уваги на тимчасовий занепад чи піднесення окремих регіонів/галузей), тримається на рівномірній (пропорційній) зміні головних чинників виробництва. Але науково-технологічний прогрес, який став уособлювати ХХ ст., стимулював появу нових підприємств і відмову від старих форм господарювання без огляду на дотримання пропорційності. Нескінченні малі та середні кризи, що пройшли поза увагою економістів та соціологів, продукувалися якраз невідповідностями в кількості та силі впливу окремих чинників, поки пропозиція наздоганяла попит. Нерівні умови праці та майже миттєве розшарування робочого класу та зайнятих у сільському господарстві спричинили більше втрат і відставань у виробництві та технологіях, аніж суто економічні причини.

У. Гамільтон надавав інститутам настільки важливі якості, що наполягав: справжня економічна теорія може бути тільки інституційною ("*institutional economics*" is "*economic theory*") [7, с. 309], крім того, вона має бути заснована на теорії людської поведінки. А інститути, хоча здаються такими міцними та матеріальними, є лише прийнятими способами поведінки певних груп або осіб, що перебувають у різній ситуаціях [7, с. 316]. Практична проблема економічної науки («ціннісної», або традиційної, заснованої на теорії вартості, та інституційної) – соціальний добробут. Ціннісна економіка теоретизує з питань створення та розподілу вартості

(добробуту, благ) у суспільстві, а от інституційна повинна надати загальний опис «економічного порядку» (англ. "*economic order*" – досить широке поняття, що включає домовленості, звичаї, спосіб мислення та моделі поведінки), пояснити природу та взаємодію економічних явищ чи розвиток промисловості стосовно добробуту людини. Іншими словами, відповісти на питання: 1) чому саме ця людина досягла саме такого рівня добробуту? та 2) чому деякі люди живуть краще за інших? (у формулюванні цих питань У. Гамільтон посилається на Е. Кенана). Традиційна економічна теорія здатна описати, як з'являються блага, але безсила пояснити їх остаточний розподіл. У минулому вона зверталася до характеристик, притаманних кожній історичній епосі окремо – і дійсно, люди діяли за визначеними канонами, проте необхідно розробити уніфіковану схему поведінки, застосовну в будь-які часи.

Теорія нової інституціональної економіки (неоінституціоналізм) ґрунтується на постулаті, що інститут – це механізм управління контрактними відносинами. А. А. Чухно розподіляє представників неоінституціоналізму на дві групи:

- 1) вчені, які надають виняткове значення тлумаченню терміну «інститут», однак вони погоджуються, що сьогодні неможливо погодитися з якимось одним з них. Наприклад, Дж. Ходжсон розуміє під інститутом «систему встановлених соціальних правил, що структурують соціальні взаємодії», і не погоджується з поведінковою теорією їх походження. Ведуться дискусії й про те, чи потрібно розглядати інститути як рівноваги, норми або правила; зазначається, що правила та норми повторюються і закріплюються в поведінці індивіда. Згідно з Е. Остром «інститути – це сукупності чинних правил, на основі яких встановлюють, хто має право приймати рішення у відповідних галузях, які дії дозволені або обмежені, які загальні правила використовуватимуться...»;
- 2) вчені, які критикують зусилля із встановлення точних визначень базових понять, натомість звертають увагу на необхідність дослідження наявних відносин між економічними суб'єктами [1, с. 28–29].

Саме представники другої групи будують тлумачення природи інститутів на основі впливу останніх на ділове середовище. Так, Д. Норт [8] характеризує інститути як комплексне явище; його бачення природи інститутів зручніше відобразити у вигляді схеми (рис. 4.1).

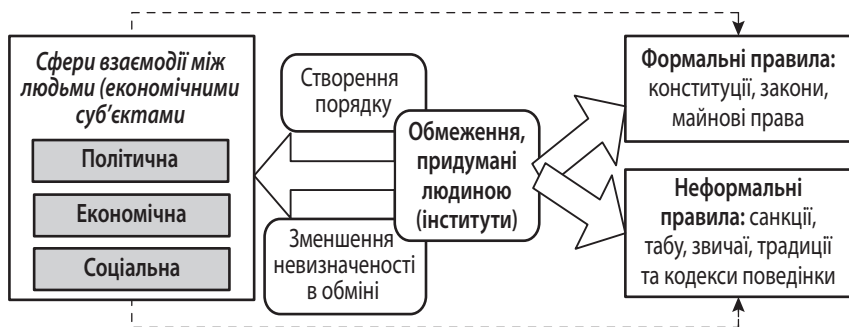


Рис. 4.1. Тлумачення категорії «інститут» за Д. Нортом

Д. Норт вважав, що за допомогою придуманих обмежень і правил (інститутів) упорядковується співробітництво в різних сферах людської діяльності. Завданням такого упорядкування є створення вигідних умов як для малих, так і для великих гравців ринку (які за інших умов просто не помічають малих конкурентів або партнерів і не володіють інформацією щодо їх потенціалу та ймовірної корисності). Зменшення вартості транзакцій (витрат на організацію ресурсних та інформаційних потоків між ними) для побудови оптимальних відносин між усіма учасниками він пояснював на основі механізмів теорії гри. Суб'єкти, що мають на меті максимізацію власного добробуту, згодні на співробітництво із іншими учасниками ринку, якщо відтворення повторюється (тобто в економіці, що функціонує за концепцією розширеного відтворення – яким і є фундамент зрозумілої нам економіки, – не існує обмежень, як-от заборона на використання більшої кількості ресурсів, на випуск якогось виду продукції тощо; англ. "*play is repeated*"), є повна інформація щодо останніх дій усіх учасників та

їх кількість узагалі мала. Якщо хоч одна з наведених умов порушена, взаємодія припиняється, особливо за великої кількості гравців ринку. У дію вступає людський фактор, суб'єкти діяльності чи не встигають, чи не бажають домовлятися між собою. Шкодить оптимальній взаємодії й асиметричність інформації – у когось є необхідні відомості, а комусь їх бракує. Витрати часу та капіталу на усунення всіх імовірних перешкод на шляху до співробітництва збільшує транзакційні витрати, і для деяких індивідів взаємодія стає невивідною. Інститути, які здатні забезпечити простий обмін даними чи ресурсами, значно зменшують вартість транзакцій. У результаті історичного розвитку інститутів виникає спеціалізація та кооперація у світових масштабах – на цій основі дотепер існує глобальна економічна система.

Д. Норт розробляв свою теорію інститутів у 1990-х рр., коли зникали бар'єри між державами та досягнення НТП сприяли швидкому обміну інформацією між компаніями, розташованими на різних континентах. Вільна торгівля була ідеалом світової системи господарювання, і саме в наявності транзакційних бар'єрів вбачалася нерівність у доходах між країнами та групами населення. Інституціоналізм ішов поруч із глобалізацією. Вже пізніше, на початку ХХІ ст., у занадто вільному проникненні сировини та готової продукції, капіталу та робочої сили крізь державні кордони викрилася інша небезпека – фактична монополізація у глобальному масштабі.

Великої популярності набула концепція регіоналізації – процесу, протилежного глобалізації, намірами учасників світової торгівлі ставало зростання бар'єрів входу на локальні ринки та випередження конкурентів у захопленні найбільш прибуткових територій. Інститути почали сприйматися як установи, що, навпаки, обмежують вільний обмін, штучно підвищуючи вартість транзакцій і таким чином витискаючи конкурентів з ланцюжків глобального перерозподілу. Теоретично, інститути так само обмежують людську поведінку та діяльність підприємств за допомогою правових норм і ділових звичаїв, але тепер ці обмеження виступають на користь якомога меншої кількості стейкхолдерів,

водночас удосконалюються механізми примусу до виконання правил. Вивчення природи інститутів стає ще нагальнішим – вони перетворилися із допоміжної ланки у джерело суцільних перешкод.

У 2000 р. був заснований Інститут Рональда Коуза (англ. "*The Ronald Coase Institute*" – <https://www.coase.org>) з метою досконалого вивчення нової інституціональної економіки, перш за все, транзакційних витрат. На сьогодні мережа дослідників Інституту охоплює 76 країн. Проте наукова проблематика інституціоналізму не виникла на порожньому місці, він, скоріше, увібрав у себе всі невирішені питання та суперечності, що накопичувалися впродовж тисячоліть нашої цивілізації. Р. Коуз [9] погоджується із вченими, які вважають основним завданням економічної теорії вивчення проблеми вибору. Він навіть стверджує, що в економічній науки немає власного предмета дослідження, адже обирати протягом життя потрібно не тільки людині – тварини також постійно обирають певну послідовність дій. Р. Коуз у своїх пізніх публікаціях спростовує ще декілька звичних непохитних постулатів. Наприклад, поведінку звичайної людини не можна описати з погляду теорії максимальної корисності, оскільки більшість людей вчиняє на шкоду собі. Те, що виглядає дивним у реакціях і мотивах звичайної цивілізованої людини, було основою її виживання як біологічного виду впродовж мільйонів років. Знання із соціобіології можна використати в економіці, склавши перелік переваг, якими керувалися мешканці як печер, так і мегаполісів – тоді нарешті буде винайдено досконалу методику аналізу попиту. А на попиті на товари та послуги стоїть уся структура сучасної економіки. Попит регулюється цінами, які, своєю чергою, впливають на поведінку споживачів, але надійних способів її прогнозування досі не існує. Фірма (підприємство, що перетворює сировинні ресурси в кінцевий продукт, за аналогією в нематеріальному виробництві – складає кінцеву послугу із наявних компонентів) і ринок утворюють інституціональну структуру економічної системи, але вони вже існують як даність, і тому вважати їх предметом вивчення було б невірним. Скоріше ним буде право як інститут, що має вирішальну роль у діяльності підприємств і функціонуванні ринків. Потрібно

переглянути і традиційні погляди на категорії «фірма» та «ринок». Незважаючи на зростання начебто незалежних транзакцій (як-от індивідуальне підприємництво на ринку праці), все одно стихійно виникає «центр посередництва» між кінцевим покупцем і виробниками; так само ринки не можуть існувати без нормативного контролю та керівництва.

4.2. ДІЯЛЬНІСТЬ МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЙ З ПОЗИЦІЇ ТЕОРІЇ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМУ

Найбільш згадувані (у сучасному розумінні) інститути, що не підпорядковуються державі та вносять сум'яття на національних ринках, – це транснаціональні корпорації (ТНК). Першою в історії ТНК вважається Британська Ост-Індійська торгова компанія (British East India Trading Company), створена у 1600 р. Її діяльність охоплювала території трьох континентів – Азії, Африки та Америки. А ТНК у сучасному розумінні почали з'являтися наприкінці 19 ст., із поширенням промислової революції. Найбільш плідним був період після закінчення Другої світової війни і до 1970-х рр. (зважаючи на тогочасні масштаби зовнішньої торгівлі та рівень комунікаційних технологій) У 1970 р. кількість іноземних підрозділів ТНК у різних країнах налічувала 7 000 одиниць, а у 2000 р. – вже 38 000, у 2008 р. – 82 000, у 2014 р. – 230 000. Обсяги ділових операцій іноземних підрозділів зросли від 7 у 2000 р. до 20 трильйонів доларів США у 2014 р. [10].

Років 10–15 тому дослідники поділяли міжнародні компанії на дві великі категорії – МНК (міжнаціональні корпорації) та власне ТНК. Відмінність між ними полягала в тому, що в МНК не існувало єдиного центру управління (який ще носив назву штаб-квартири чи головного офісу), тобто стратегічна діяльність координувалася головними підрозділами із декількох країн (дорадча форма). ТНК ж мала єдиний центр управління, а всі іноземні представництва повинні були виконувати директиви головного офісу, а суттєві рішення обов'язково погоджувалися із головним офісом. Розроблялися й інші класифікації, але зі зростанням глобальної

присутності ТНК і диверсифікацією форм і методів керування на найвищому шаблі та на рівні підрозділів згадані принципові відмінності нівелювалися, тим більше якщо МНК чи ТНК набували беззаперечних рис вертикально інтегрованих структур.

Донедавна в загальному поширенні був термін ТНК: він найкраще описував глобальні структури, що походили від потужного підприємства з одної країни, – у переліку називалися в основному північноамериканські компанії, які панували в багатьох регіонах світу – незалежно від формальної організації структури управління. Такі гравці ринку ототожнювалися із міжнародним статусом країни походження та часто асоціювалися із зовнішньою політикою даної держави. З огляду на справді агресивну політику виходу на локальні ринки та нехтування питаннями збереження навколишнього середовища, негативні риси процесу глобалізації відображали шляхи успішної стратегії цих компаній. Але в нинішніх умовах, коли найприбутковіші та найцінніші ринки збуту вже поділено, а схильність до демонстрування сили та домінування в діловому середовищі за будь-яких умов замінюється поняттями етичного бізнесу та соціальної відповідальності, глобальні корпорації починають поводити себе (принаймні, ззовні) по-іншому. Ще й перехресні операції зі злиття та поглинання підрозділів, купівлі-продажу активів та цінних паперів стають настільки заплутаними, що справді важко визначити реального власника. Тому термін MNE – *multinational enterprise* (з англ. «мультинаціональне підприємство», «багатонаціональне підприємство», допустимі й інші варіанти перекладу) – знову входить у вжиток, зокрема аналітиків OECD. Надалі ми також використовуватимемо абревіатуру МНП.

Під терміном МНП розуміється розгалужений перелік типів міжнародних компаній, які суттєво відрізняються одна від одної за організаційно-правовою формою, структурою підрозділів і корпоративними стандартами. Єдину класифікацію розробити важко, передусім, через те, що різні держави, де реєструється головний офіс, мають відмінні системи законодавства та вимоги до статусу підприємств. Теоретично мала компанія із єдиним представництвом за кордоном може вважатися міжнародною, але під МНП

завичай розуміються потужні гравці глобального чи макрорегіонального ринку, присутні щонайменше в декількох країнах і які займають значну частку місцевих ринків. Існує декілька підходів до визначення «класичних» МНП, але єдиної формальної схеми визнання немає. Вона була б потрібна в разі наявності процедур контролю на міждержавному рівні, але взаємини між глобальними корпораціями, що переводять через кордони ресурси, зіставні з річними бюджетами малих країн, і державами-партнерами відбуваються за домовленістю: залежно від напрямів та обсягів комерційних операцій узгоджується податкове законодавство (у рамках угод про уникнення подвійного оподаткування), екологічні стандарти, нормування праці та інші аспекти діяльності. Не настільки важливим є питання про географічне розташування центру координатції МНП, тим більше що оперативні наради вищого керівництва часто відбуваються в онлайн-форматі, – головне, що цікавить представників національних органів виконавчої влади, уповноважених відстежувати зовнішньоекономічні операції – яким чином перерозподілятимуться прибуток, податки та ресурси.

Як правило, власники МНП намагаються зареєструвати компанію як податкового резидента у країні з найбільш лояльними умовами, тому фактично «міжнародна» юридична адреса та місце розташування основних виробничих потужностей не збігаються. Навіть компанії, які дотримуються позиції етичного бізнесу та максимально декларують цінність бренду для суспільства та внесок комерційної діяльності в підтримку соціальних програм, переводять прибутки до офшорних центрів. Їх можна зрозуміти – якщо у більш-менш прийнятній «податковій гавані» треба відрахувати до 5% оподаткованого прибутку, то в розвинених країнах ця ставка сягає у середньому 20–30%, і ще додаються численні перевірки, правилам яких підкорюються національні компанії. До резидентів – представництв з інших країн вимоги не такі жорсткі, адже влада намагається утримати імідж сприятливої для іноземних інвестицій країни. Рішення про кардинальну передислокацію активів приймається з урахуванням не тільки економічних чинників, мають місце й усні домовленості, але про них, звісно, не звітують.

Урядові аналітики країни, з якої фактично походять МНК, повинні розрахувати оптимальні для обох сторін варіанти присутності великої компанії в державі та вчасно попереджувати про дисбаланси в той чи інший бік. Так, держава може «не помічати», що МНП зареєстрована в офшорі або діє у статусі комерційного представництва або філії іноземного підприємства та, отримуючи прибуток на території країни походження, левову його частку виводить за кордон, якщо ця компанія надає тисячі робочих місць громадянам країни та забезпечує десяток підприємств-резидентів угодами на постачання сировини, товарів і послуг.

На МНП припадає приблизно 1/2 міжнародної торгівлі, 1/3 виробленого ВВП і 1/4 зайнятих у світовій економіці [11]. Внесок МНП до національної економіки країн ОЕСД виявився настільки істотним, що була розроблена спеціальна методика визначення його впливу на внутрішній ринок. Для приймаючої країни МНП є бенефіціаром, створюючи нові робочі місця, приваблюючи інвестиції та розробляючи новітні технології. Невід'ємні негативні наслідки, включаючи загострення конкуренції для місцевих компаній за ринки збуту та доступ до виробничих ресурсів, і зростання соціального напруження, пов'язаного із сегрегацією рівня доходів та впливу чужорідної культури, констатуються, але не беруться до уваги, поки вони не досягають критичної межі. Втім, керівництво розвинених країн, які складають ядро організації, має змогу спостерігати і загрозливі, і сприятливі наслідки панування МНП у всіх куточках світу (тож легко виділити притаманні йому риси незалежно від соціокультурного середовища) і не допустить явно руйнуючих процесів у межах власної території.

Чому це питання стає актуальним саме для країн із середніми та високими доходами? Помалу відбувається повернення частини активів та виробничих потужностей МНП із так званої периферії, ближче до основних споживачів. Цей процес тривалий і не дуже помітний сторонньому спостерігачеві, однак низка причин – зростання вимог до контролю якості; необхідність проведення складних наукових досліджень, що повинні стимулювати інновації; нестача висококваліфікованих трудових ресурсів, поглинених

у повсякденність цільових споживачів; врешті-решт, збереження комерційної таємниці – перекроюють картину розміщення продуктивних сил у світових масштабах. Транскордонні компанії дійсно стають багатонаціональними, перетворюючись не просто в потужні незалежні структури, а набуваючи рис самостійних систем – тобто інституцій у сучасному вимірі.

Методологія ОЕСД ґрунтується на визначенні внеску МНП у ланцюжку створення вартості, розподіляючи економічний ефект за типом дії [11]:

- ✦ *прямий внесок* – зростання обсягів випуску кінцевої продукції, доданої вартості, частки міжнародної торгівлі та кількості робочих місць;
- ✦ *опосередкований внесок* – залежить від ступеня інтеграції МНП у національну економіку. У середньому на світовому рівні кожен 1 долар США додаткових продажів іноземних представництв додатково продукує 0,62 долара у країні розміщення.

Традиційно для розрахунку внеску МНП у національну економіку використовувався показник прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Обсяги ПІІ ототожнювалися із фактичною економічною діяльністю на території країни, однак це припущення не зовсім точне. За визначенням даного макропоказника кошти можуть вкладатися як у прямі активи (за виключенням цінних паперів, тобто портфельних інвестицій) національних підприємств-резидентів, так і використовуватися для створення на території приймаючої країни підприємства з іноземними інвестиціями чи повністю іноземного підприємства (відповідно до українського законодавства останнє повинно або мати 100% іноземних активів у грошовому чи майновому виразі, або його власником має бути негромадянин України; підприємством з іноземними інвестиціями вважається таке, частка іноземного капіталу в активах якого дорівнює чи перевищує 10%). Під визначення підрозділу МНП скоріше підпадає іноземне представництво з правом здійснення підприємницької діяльності.

Усі країни, звісно, можуть мати власні підходи до розмежування цих категорій і взагалі несхожу класифікацію. Сенс у тому, що ПІІ

начебто розходяться на два потоки – інвестиції в місцеві підприємства та витрати на утримання підрозділів МНП, і без уточнюючих даних розмежувати ці потоки, користуючись макростатистичними звітами, неможливо. Тому був розроблений інший підхід – оцінка діяльності МНП, яка враховує всі економічні транзакції (обсяги продажів, додану вартість – іншими словами, вартість виробленої продукції, витрати на НДДКР та ін.), без урахування того, чи падають вони під категорію ПШ. У термінах OECD він носить назву AMNE (англ. – *activities of multinational enterprises* – діяльність багатонаціональних підприємств) і включає компанії із 50% та вище кількістю звичайних акцій чи аналогічним розподілом прав голосу, що належать закордонним власникам.

ПШ швидше відображають масштаби переведення коштів через кордон, аніж реальну користь іноземного капіталу для місцевих підприємств. Країна може мати великі обсяги експорту й імпорту за статтею ПШ, проте залучення цих коштів у операційну діяльність національних компаній виявляється мінімальним. Було придумане навіть спеціальне визначення – SPEs (англ. – *special vehicle entities*, дослівно «спеціальні перевізники») для компаній, які фактично не здійснювали ніякої виробничої діяльності на території приймаючої країни, а лише переводили кошти через кордон [10]. Якщо пошукати приклади в туристичній галузі України, то за змістом (але не за формою) під цю категорію підпадають туроператори – представники іноземних приймаючих компаній, завданням яких є продати закордонні тури резидентам. Майже всі фонди й активи знаходяться у країнах, куди спрямовуються туристи на відпочинок, в Україні ж представництва обладнуються вкрай аскетично, аби лише оформити договір на надання туристичних послуг. Маючи статус іноземного представництва, ці підрозділи МНП отримують право на операції з іноземною валютою, що заборонено резидентам, які формально не здійснюють зовнішньоекономічну діяльність.

Відповідно до останніх досліджень іноземні представництва у процесі операційної діяльності укладають угоди та дедалі більше співпрацюють з вітчизняними постачальниками, включаючи

малі та середні підприємства. Крім того, у вітчизняних ланцюжках створення вартості вони є не лише замовниками сировини місцевого виробництва, торгової та нетргованої продукції, а й як постачальники кінцевої та проміжної продукції, що використовується вітчизняними компаніями. Завдяки діловим контактам іноземні філії забезпечують вхід місцевим виробникам на міжнародні ринки та пов'язують внутрішній ланцюжок створення вартості із глобальними. Слід пам'ятати, що співробітництво в межах країни залежить від можливостей вітчизняних постачальників. Для того, щоб відповідати виробничим потребам МНП, потрібно посилювати потенціал вітчизняних підприємств. Державна підтримка академічної освіти та професійного навчання, спрощення формальних процедур допоможе вітчизняним компаніям більш інтенсивно співпрацювати з підрозділами МНП, задіяних у глобальних мережах [11].

У деяких країнах навіть піднімається питання щодо доцільності фінансування заходів із залучення МНП (маються на увазі виробничі підрозділи, а не виключно збутові) на внутрішній ринок. Є країни, які спеціалізуються на консультаційних і логістичних центрах, ремонтних роботах, навчанні персоналу. Підготовчий етап такої співпраці повинен починатися із гарантованих домовленостей уряду із керівництвом іноземної компанії, адже підготовка місцевої робочої сили до надання кваліфікованих послуг потребує часу та ресурсів, які, по-перше, вилучаються із національного обігу, тобто інші бажуючі їх недоотримують, по-друге, у разі відмови закордонного роботодавця можуть не знайти застосування в місцевих умовах.

Роль МНП у зростанні зайнятості неоднозначна. За даними [10], лише 23% глобальної робочої сили працевлаштовано МНП, до того ж, вони виступають кращими роботодавцями в себе вдома, аніж у приймаючих країнах (у середньому співвідношення створених робочих місць відповідно 2 : 1).

Питання, на які варто знати відповідь національним урядам щодо присутності МНП у їх країнах, зводяться до таких:

- 1) наскільки МНП інтегровані у внутрішнє виробництво та споживання? Тобто, у разі випадкового або цілеспрямованого вилучення якоїсь ланки, чи не розпадеться весь ланцюжок створення вартості;
- 2) чи відволікають МНП ресурси/державні трансферти від місцевих компаній, або їх усім вистачає? Кожне підприємство/виробниче об'єднання можуть мати власні джерела постачання, і компанії не конкурують принаймні у цій сфері;
- 3) урахувуючи всі напрями взаємодії (не тільки економічні, а й соціально-демографічні, культурні, геополітичні), наскільки сильним є ступінь залежності МНП від приймаючої країни та навпаки? Присутність МНП продиктована виключно економічним зиском, чи є й інші причини? Інколи іноземні підприємства несуть збитки на певних національних ринках, компенсуючи витрати іншими корисними результатами;
- 4) якими законодавчими нормами, мінімальними виробничими потужностями та рівнем технологічного (інформаційного, суспільного та ін.) розвитку повинна володіти приймаюча країна, щоб дійсно отримувати вигоду від розміщення на її території підрозділів МНП, а не перетворитися в сировинний придаток і джерело дешевої робочої сили?
- 5) якої політики дотримуватиметься уряд, якщо у країні будуть одночасно присутніми і національні, і іноземні МНП? Відмінність та подібність може простежуватися у вимогах до фінансової звітності, податкового навантаження, трудових відносин, участі в загальнодержавних програмах тощо.

Для того, щоб проаналізувати взаємозв'язки між галузями промисловості, у методологію «витрати – випуск» було введено поняття мультиплікаторів. Ідея полягає в тому, щоб оцінити, як зміна кінцевого попиту в конкретній галузі (у випадку зворотних мультиплікаторів) впливає на діяльність інших галузей. Наприклад, якщо споживачі витрачають одну додаткову одиницю валюти в галузі (англ. *output* – «випуск»), мультиплікатор зворотного

зв'язку показує, скільки додаткових грошових одиниць створено в тих галузях промисловості, що постачають ресурси («витрати», англ. *input* – дослівно «внесок»). Вищий попит на продукцію цієї галузі безпосередньо приведе до збільшення випуску цієї галузі, але побічно також до випуску товарів і послуг галузями, що постачають сировину, напівфабрикати чи складові послуг (уздовж ланцюжка створення вартості, звідси ефект множення із початкової точки випуску на стадії проміжного споживання). Мультиплікатор прямого зв'язку визначає, як зміниться пропозиція (обсяги виробництва) інших галузей (*output*), якщо додати або відняти ресурси на вході звітної галузі (*input*). Чим більше інтегрована галузь з рештою секторів національного господарства, тим вищий коефіцієнт.

Мультиплікатори також можна трактувати як показники економічної інтеграції. Розрахунки, проведені авторами [11] з використанням вихідних даних 2014 р., показали (що й очікувалося) різний рівень залежності країн ОЕСД від прямих іноземних інвестицій. Так, малі за територією країни (як-от Люксембург) отримали б 30% падіння ВВП у разі вилучення всіх ПІІ, подібні наслідки очікували б і східноєвропейські держави. У розрізі окремих галузей – автомобільна промисловість Угорщини була б фактично зруйнована (ефект мультиплікатора становить 97%, МНК відповідають за 95% доданої вартості в галузі), а от Італія постраждала б менше – спад ВВП становив би лише 44% (МНП додають 27% доданої вартості). Для більшої достовірності розрахунків таблиці «витрати – випуск» слід щорічно оновлювати, враховуючи тенденції перерозподілу ресурсів (капіталу, інвестицій, робочої сили та інших параметрів). Усього ж країни ОЕСД контролюють 93% світових обсягів виробленої іноземними підрозділами МНП продукції (у вартісному вимірі), 60% цього обсягу припадає на компанії зі штаб-квартирою у США, СК, Франції, Німеччині, Японії, Нідерландах і Швейцарії. Ще 3% належать BRIICS (Бразилія, Росія, Індія, Індонезія, Китай і Південна Африка), а решта – іншим країнам світу [10].

Сучасний математичний апарат дозволяє будувати таблиці «витрати – випуск», основою яких є системи параметричних рівнянь, із залученням будь-якої кількості звітних одиниць (галузей,

підгалузей чи навіть окремих підприємств, аби були б достовірні дані). Вплив МНП на економіку країни можна оцінювати за тривимірною моделлю – включаючи національні підприємства-резидентів, підрозділи іноземних МНП і діяльність національних МНП; двовимірною – наприклад, тільки національні підприємства, виокремлюючи тих, що працюють виключно в межах внутрішнього ринку, і тих, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність; або оцінюючи взаємодію між місцевими виробниками та іноземними представництвами – якщо така виробнича кооперація існує, то можна спробувати побудувати модель використання місцевих ресурсів національними та закордонними МНП, які створюють один тип продукту із диверсифікацією збуту (такі приклади зустрічаються в туристичній галузі); нарешті, одновимірною – це класична схема міжгалузевого балансу в межах країни, із уточненням обсягів експортно-імпортних операцій у квадранті кінцевого споживання. Мультиплікатори, розраховані для виробничих ланцюжків за участю МНП, показуватимуть, скільки отримує (витратить) додаткових коштів національне господарство зі змінами в діяльності іноземних компаній. Тут ми використовуємо термін МНП, але ці принципи побудови залежностей можуть використовуватися й для оцінки ефекту від присутності на ринку країни будь-яких іноземних компаній незалежно від їх розмірів.

Залежність країн-партнерів у міжнародній кооперації може бути статистично виміряна за допомогою методик, що використовуються для аналізу зв'язків між підприємствами в межах внутрішнього ринку. Теоретично можна описати аналогічні зв'язки у світовому масштабі, але на це потрібно багато часу та коштів. Разом із тим, подібні проекти існують. OECD Inter-Country Inter-Industry Input-Output database (ICIO) – це база даних міжрегіональних і міжгалузевих зв'язків, що містить показники країн організації [10]. На її основі було створено WIOD (*World Input-Output Database*, з англ. – всесвітня база даних витрати – випуск), яка у версії 2016 р. містить детальні таблиці для 43 країн [12]. Цей проєкт починався із дослідження глобальних ланцюжків поставок у галузі автомобілебудування [13]; роком пізніше ідея була уніфікована для всіх галузей [14].

Основою згаданих вище розрахунків є методологія обчислення ВВП, яку вперше запропонував С. Кузнець ще у 1934 р. для дослідження національного господарства США. До нашого часу вона дійшла без суттєвих змін (*рис. 4.2*).

ВВП/ВНП заснований на вимірюванні обсягів усіх документарно оформлених угод із купівлі-продажу продукції (надання послуг) виключно на стадії кінцевого споживання, щоб уникнути подвійного сумування вартості одного і того ж товару, який може бути придбаним як кінцевим споживачем (наприклад, купівля продуктів харчування для потреб домогосподарства), так і підприємством, що використовує його у власному ланцюжку створення вартості (купівля продуктів харчування рестораном для виготовлення страв). Усе, що не є товаром або послугою, також не враховується (тобто платежі, які проводяться не в обмін на товари та послуги), як-от трансфертні виплати та невиробничі (фінансові) угоди. На початковому етапі (визначення валового випуску на основі звітування підприємств – одиниць статистичних спостережень) виникає питання стосовно використання валового доходу (виручки) чи чистого доходу (виручки без суми непрямих податків, до яких в Україні належить ПДВ і акцизний збір, що знайшло відображення у зміні публічних форм фінансової звітності у 2013 р., коли зі Звіту про прибуток підприємств (Форма № 2) було прибрано рядок «Валовий дохід» і рядка, де вказувалися непрямі податки, першим став рядок «Чистий дохід»). З одного боку, це є методологічно правильним для розрахунку ВВП, з іншого – тепер неможливо оцінити фактичний обсяг продажів на кінцевому ринку, який дорівнює споживчому попиту, адже покупець придбає товар за повну суму, до якої включені непрямі податки. Знаючи основні етапи виробництва товару чи послуги, можна приблизно оцінити обсяги споживання проміжної продукції на кожному етапі та побудувати ланку в сателітних рахунках, що надалі допоможе зрозуміти, яка сировина та готова продукція інших галузей є критичною для досліджуваної галузі. Розглянемо це на прикладі кав'ярні, що пропонує відвідувачам до кави тістечка з яблуками.

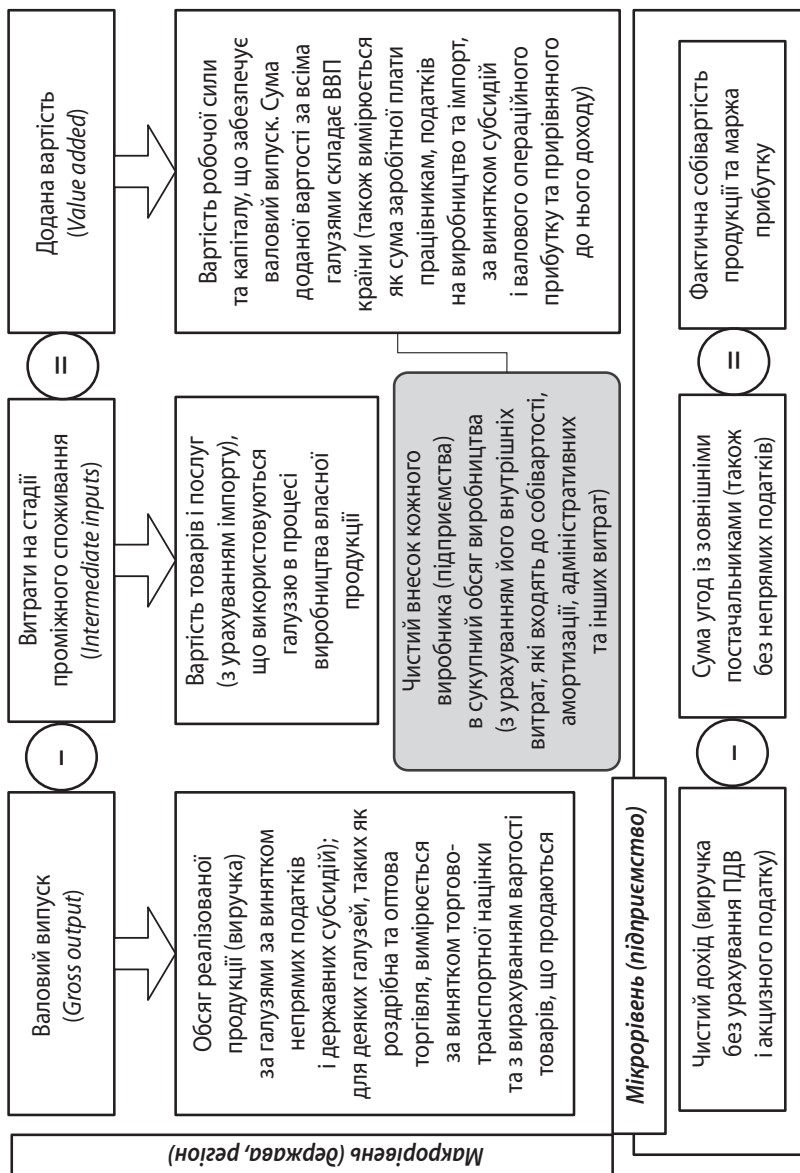


Рис. 4.2. Принципова схема розрахунку ВВП

Щоб побудувати ланцюжок додавання вартості, спочатку необхідно розбити на етапи операційні процеси, що виконуються різними підприємствами. Кількість посередників на ключових етапах дорівнюватиме кількості ланок у ланцюжку. Припустимо, український фермер, що займається вирощуванням яблук, продає врожай переробній компанії, яка виготовляє з яблук повидло, що потім використовується пекарнею для виготовлення тістечок, які купує кав'ярня та вносить до меню (тобто перепродує відвідувачам). Ми нарахували 4 ланки (табл. 4.1), для кожної з них можна розрахувати валовий випуск (дохід від продажів), вартість проміжних угод і додану вартість згідно з рис. 4.2. Для спрощення розрахунків ПДВ не буде враховуватися із ціни кінцевого продукту.

Сума операцій на ринку (продаж кінцевої продукції споживачам) становить 270 грн, це обсяг платоспроможного попиту, на який орієнтуються виробники та торгові посередники під час планування власної збутової стратегії. Але насправді на переробку 1 кг яблук було додатково витрачено зусиль в еквіваленті 150 грн (сюди входить заробітна плата, амортизація обладнання, збутові витрати та інші кошти, що були витрачені кожним підприємством зі своїх джерел, і додана маржа прибутку). Саме ці 150 грн увійдуть до ВВП, а вартість на стадії проміжного споживання начебто дублює попередню ринкову ціну, і тому не враховується. Однак її дуже важливо знати й аналізувати для розуміння тенденцій ціноутворення та виявлення взаємозв'язку між галузями.

Зважаючи на рентабельність у межах кожної ланки, частка доданої вартості може суттєво відрізнятись. Чим вища частка доданої вартості для кожного підприємства, тим популярнішою серед виробників є даний вид діяльності. Аналізуючи ланцюжки створення вартості за найбільш затребуваними на ринку продуктами, можна виявити «слабкі» ланки, де виробники не можуть встановити мінімальну вигідну маржу (як правило, вона повинна перевищувати середню дохідність депозитних вкладень), і тому розорюються або добровільно йдуть з ринку, натомість звільнюючи місце для іноземних компаній (так починається процес імпортозаміщення). На нашому уявному прикладі це ланка 2. З ін-

Таблиця 4.1
Приклад створення ланцюжка доданої вартості*

Етап (ланка)	Ціна продажу (виручка)	Вартість проміжної продукції	Додана вартість	Частка проміжної вартості в ринковій ціні	Частка доданої вартості в ринковій ціні
1) Фермер продає 1 кг яблук переробній компанії	20 грн	-	20 грн	0%	100%
2) Переробна компанія виготовляє повидло та продає його як власний кінцевий продукт	25 грн	20 грн	5 грн	$20 / 25 \cdot 100\% = 80\%$	$5 / 25 \cdot 100\% = 20\%$
3) Пекарня купує повидло та виготовляє тістечка	75 грн	25 грн	50 грн	$25 / 75 \cdot 100\% = 33,3\%$	$50 / 75 \cdot 100\% = 66,7\%$
4) Кав'ярня придбає в пекарні тістечка та продає відвідувачам	150 грн	75 грн	75 грн	$75 / 150 \cdot 100\% = 50\%$	$75 / 150 \cdot 100\% = 50\%$
Загальна сума, грн	$20 + 25 + 75 + 150 = 270$	$20 + 25 + 75 = 120$	$20 + 5 + 50 + 75 = 150$	$120 / 270 = 44,4\%$	$150 / 270 = 55,5\%$

Примітка: * – на етапах 2–4 вказано сумарну вартість продукції, що містить 1 кг яблук (наприклад, ціна вказана не за 1 тістечко, а за 5, якщо на начинку в кожне пішла частка повидла, виготовлена із 200 г сирих яблук).

шого боку, якщо держава прагне стимулювати розвиток галузі та зробити товар чи послугу доступними для якомога більшої кількості споживачів за рахунок зниження ціни, варто проаналізувати процес встановлення маржі (доданої вартості). На етапі 3 вона найвища, і варіантів надвисокої ціни за низької собівартості може бути безліч, але всі вони розподіляються на дві групи:

- 1) високі внутрішньофірмові витрати, тобто фактична (не бухгалтерська) собівартість (дороге обладнання, висока заробітна плата, оренда виробничих приміщень, витрати на рекламу і збут тощо);
- 2) прагнення до отримання надприбутку, монополізація ринку, вирівнювання до еталонної ціни (собівартість виготовлення тістечок низька, але до туристичного регіону приїжджають туристи з багатих країн, і виробники піднімають ціни в межах платоспроможного попиту – на жаль, місцеві жителі ці тістечка собі дозволити вже не можуть, принаймні, у високий сезон).

Залежно від кінцевої мети, яка визначається державною чи регіональними стратегіями розвитку кожної галузі, приймається низка заходів із регулювання відносин між виробниками і посередниками, за необхідності упроваджується контроль за ціноутворенням. Але останній спосіб є несприятливим для вільної конкуренції на ринку, і тому держава часто діє опосередковано, наприклад надаючи субсидії та пільги сільгоспвиробникам чи малому бізнесу.

До ВВП/ВНП технічно можна включити лише ті угоди, які було зафіксовано податковими чи статистичними службами. Окрім суто нелегальних операцій, до розрахунку ВВП не потрапляють послуги, що надаються індивідуальними спеціалістами (аутсорсинг, фриланс), якщо з послуг не сплачується податок чи вони принаймні не фігурують в офіційних звітах. У курортних районах це в основному послуги приватного сектора із розміщення та харчування туристів, якщо вони зупиняються, наприклад не в готелі, а орендують приміщення в господаря без підписання угоди.

Оскільки на відомих маршрутах усе менше відвідувачів звертаються до послуг організаторів подорожей, необхідно приділяти більше уваги дослідженню потоків створення вартості поза офіційною статистикою. Один зі способів – це порівняння офіційно обрахованого валового або чистого прибутку із сукупною грошовою масою, що знаходиться в обігу. Її надлишок свідчатиме про масштаби тіньових господарських операцій.

Якщо розглядати процес формування валового регіонального продукту (тобто частини ВВП, що створюється безпосередньо на певній території), то такий спосіб є ще додатковим методом непрямого обчислення кількості відвідувачів, особливо якщо туристичні потоки підпорядковані сезонним хвилям. Так, розраховується середній обсяг споживання звичайних харчових продуктів на одну людину (майже за аналогією зі споживчим кошиком), переводиться у вартісну форму, а потім на цю суму ділиться загальний обсяг продажів даного набору продуктів. Звісно, у даній методиці існують недоліки, але за відсутності будь-яких даних можна принаймні оцінити приблизну кількість відвідувачів, які перебувають на території протягом якогось часу. Важливо пам'ятати, що такий підхід дає сильну похибку в разі існування чітких меж відпускнуго сезону, коли місцеві жителі масово виїжджають на відпочинок до іншого регіону, а на їх місце прибувають туристи. Загальна кількість населення може тоді взагалі не змінитися, але значно зросте навантаження на транспортні мережі. Із розвитком технологій GPS і системи електронних квитків відстежувати транспортні потоки стає значно легше. До того ж, у країнах із середнім і високим рівнем достатку майже кожен дорослий громадянин володіє мобільним телефоном (до того ж, у деяких країнах і сам пристрій, і sim-картка реєструються на власника), тому за переміщенням населення можна відслідковувати з використанням обладнання провайдерів стільникового зв'язку. Втім, цей спосіб ще не набув поширення, адже непевною є позиція із захисту персональних даних. Якщо оператор зв'язку є приватною компанією, потрібно заздалегідь узгодити санкції за нелегітимне поширення даних спостереження. З іншого боку, потрібна норма, яка б зобов'язувала

провайдерів проводити такі дослідження та передавати дані (найбезпечніше – деперсоніфіковані у вигляді зведених аналітичних масивів) державним службам.

Оцінка структури міжгалузевих потоків є важливою складовою дослідження економічної безпеки. Залежність пріоритетної та/або бюджетонаповнюючої галузі від імпорتنих поставок чи зосередження осередків управління головними підприємствами в руках іноземних інвесторів здатне значно звузити перелік рішень, які можуть прийматися в межах приймаючої країни та призвести до неконтрольованого витоку капіталу за кордон, лишаючи поки рентабельні підприємства коштів для розвитку виробничих фондів. МНП, управління якими здійснюється радою директорів (фактично найманих працівників), до складу якої може входити два-три десятки членів із різних країн (тобто члени ради будуть несвідомо лобювати ментально близьку кожному ділову стратегію, на яких чинять вплив акціонери із правом реального голосу), часто приймають нелогічні рішення, потураючи бажанню отримати великі виплати по цінних паперах у короткий термін за рахунок підвищення обсягів продажів. Натомість, рішення із вкладення чистого прибутку в довгострокові стратегії, які окупляться через декілька років, проте значно зміцнять рівень конкурентоспроможності компанії в майбутньому, приймаються рідко. Парадокс корпоративного управління в багатонаціональних компаніях полягає в тому, що люди, які розуміються на дійсному стані справ і знають, куди краще спрямувати вивільнені кошти, майже не мають повноважень для прийняття стратегічних рішень. Натомість управлінські важелі знаходяться в руках власників цінних паперів, які намагаються заробити на них якомога більше тут і зараз. Ціноутворення на фондових ринках є вкрай нестабільним і непередбачуваним, підйоми та спади у вартості акцій залежать не стільки від економічних, скільки від психологічних чинників – упевненості у здатності компанії заробляти гроші в поточному періоді та у близькому майбутньому та різноманітних репутаційних ризиках, які стосуються галузі, країни місцезнаходження виробництва, країни збуту – тобто, якщо продукція МНП скрізь добре продається та маржа прибутку

висока – ціна цінних паперів зростає; якщо ж трапляються навіть незначні коливання в обсягах продажів і цінах на місцевих ринках, – починається паніка, особливо якщо долучаються чинники політичного впливу. Звичайно, вартість акцій, перш за все, залежить від капіталізації (вартості активів підприємства), але тепер, коли до необоротних активів у багатьох країнах можна додавати велику частку нематеріальних активів (гудвіл) – репутаційну вартість, очікування від доходів на отримані патенти та ін., які так само схильні до нестабільності, як і фондові ринки, – сліпо довіряти оцінкам не варто, особливо якщо різні підрозділи звітують за несумісними стандартами, а зведений баланс є певною середньою величиною, ще й скоригованою на декілька валютних курсів.

Принципи планування фінансових потоків компанії із «розпорошеними» центрами управління принципово відрізняється від підходів, що використовує менеджмент компанії із єдиним власником. Продукція найкрупніших МНП, за дуже рідкими винятками, – це уніфіковані товари та послуги для масового ринку, із незначними модифікаціями для локальних споживачів, які до останнього пручаються впливу глобалізації. МНП володіє достатніми коштами для інноваційної та дослідницької діяльності, проте, за вимогою акціонерів, вкладає їх у короткострокові проекти та тяжіє до моделі екстенсивного розвитку. А це якраз і стало першопричиною сьогоденішньої глобальної кризи нестачі ресурсів та ринків збуту. Про технологічні прориви та принципово нові продукти ми чуємо від стартапів і представників малого та середнього бізнесу. Ті, кому вдалося налагодити масове виробництво та збут новітніх товарів, стають МНП, але не навпаки.

Про доцільний раніше, але шкідливий у теперішній час підхід до збільшення обсягів продажу за будь-яких умов свідчить популярність рейтингу Incorporated, який ранжує компанії походженням із США за традиційним показником приросту валової виручки. Як тільки компанія перестала отримувати надвисокі доходи порівняно з попереднім фінансовим роком, вона поступається в рейтингу іншій, незважаючи на втілення, наприклад, проривної технології, яка зараз є ще не досі популярною, але гарантовано че-

рез 5–10 років витіснить старий спосіб виробництва. Логіка формування подібних рейтингів виходить безпосередньо з підприємницької моделі Нового світу – мінімальна державна підтримка приватного сектора; виробництво лише продукції, затребуваної ринком у поточному часі; приваблення інвестицій на розвиток за допомогою не банківського кредитування, а залучення коштів від великої кількості міноритарних спонсорів (читай, людей, які вірять у майбутнє компанії та не бояться втратити невелику частину власних коштів у разі її банкрутства, але за успіху вимагатимуть надвисоку винагороду за довіру). Залучення таких міні-інвестицій зручніше за все було реалізувати у вигляді цінних паперів, тому англо-саксонська модель, на відміну від європейської, характеризується хворобливою залежністю від операцій на фондовому ринку та високих темпів приросту доходів.

У табл. 4.2 наведено перелік компаній відповідно до рейтингу Incorporated за 2020 р. До рейтингу могли увійти приватні комерційні компанії – резиденти США (не підрозділи іноземних МНП) із мінімальним доходом у 100 тис. дол. США у 2016 р. і не меншим, ніж 2 млн дол. США у 2019 р., темп приросту доходу (виручки) розраховувався як середня за 2016–2019 рр. Зауважимо, що розподіл секторів національного господарства у США дещо відрізняється від європейської класифікації (хоча обидва стандарти називаються міжнародними, але насправді глобальний ринок начебто поділено на два табори – країни, які більше економічно пов'язані із Північною Америкою та СК, і країни, які співпрацюють із континентальною Європою).

Як видно з табл. 4.2, підприємства – представники сектора «Подорожі та гостинність» ("Travel & Hospitality") мають нижчі темпи приросту виручки від продажів, аніж компанії інших галузей. Та й більшість туристичних підприємств на вищих щаблях рейтингу не є туристичними компаніями в традиційному розумінні – це в основному орендодавці, що спеціалізуються на нерухомості для відпочинку, та інтернет-портали з бронювання нерухомості, які охоплюють місцеві ринки. Також представлено компанії, що надають фінансові та консалтингові послуги, одна приватна авіакомпанія, і лише два організатора подорожей.

Таблиця 4.2

10 найперших компаній згідно з рейтингом Incorporated 5000 (2020 р.)

Ранг	Назва	Темп приросту доходу, %	Галузь
1	2	3	4
1	One Trust	48,337	Розробка програмного забезпечення
2	Create Music Group	46,800	Медіа (ЗМІ)
3	Lovell Government Services	40,899	Охорона здоров'я
4	Avalon Healthcare Solutions	26,011	Охорона здоров'я
5	ZULIE VENTURE INC	25,359	Телекомунікації
6	Hunt A Killer	20,485	Виробництво споживчих товарів і послуг
7	Case Energy Partners	17,922	Енергетика
8	Nationwide Mortgage Bankers	16,396	Фінансові послуги
9	Paxon Energy	15,072	Енергетика
10	Inspire11	13,876	Виробництво корпоративних товарів і послуг
Сектор «Подорожі та гостинність»		Послуги, що надаються	
42	VILLAWAY	6,936	Онлайн-майданчик для оренди нерухомості для відпочинку сегмента «люкс»
61	Rented	5,030	Управління фінансами професійних орендаторів нерухомості для відпочинку

Закінчення табл. 4.2

1	2	3	4
77	StayMarqis	4,360	Комплексні послуги з оренди нерухомості для відпочинку
88	Del Mar Vacations	3,705	Онлайн-майданчик для оренди приватної нерухомості для короткострокового відпочинку
430	Maui Paradise Properties	1,066	Оренда та придбання нерухомості для відпочинку в курортному регіоні Мауї (штат Гаваї)
965	Evolution Event Solutions	0,479	Подієвий менеджмент
1327	Quantum Jets	0,336	Оренда приватних літаків
1368	Marchay	0,326	Організація приватних подорожей сегмента «люкс»
1493	Jacarusu Enterprises	0,296	Навчання продажам послуг готелів та віддаленому управлінню продажами послуг розміщування у США, Канаді та Латинській Америці
1602	Sandbridge Blue Realty	0,270	Оренда нерухомості для відпочинку в курортному регіоні Сендбрідж (штат Вірджинія)

З досвіду минулих років, до рейтингу Incorporated 5000 дуже рідко входять відомі бренди та МНП. Це і зрозуміло, адже міжнародним компаніям із щорічною виручкою, що вимірюється в десятках і сотнях мільйонів доларів США, дуже важко щоразу збільшувати обсяги продажів на 20–50%, тому Inc. 5000 краще використовувати для відстеження успіху середніх за розмірами компаній, які вже доволі впевнено почуваються на ринку, забезпечені постійними попитом, проте ще мають достатньо резервів для зростання. В Україні також можна було б запровадити подібний рейтинг, але все ж таки краще, на нашу думку, було б використовувати показник валового доходу (який, як уже зазначалося, було скасовано у формах публічної фінансової звітності).

У країнах ОЕСД та для їх основних торгових партнерів вже майже 20 років поспіль розраховуються не лише стандартні таблиці «витрати – випуск» у межах внутрішнього ринку, а й деталізовані звіти із розподілом підприємств-резидентів на певні категорії (наприклад, звичайні компанії та національні МНП), або зі статистикою проміжного споживання в географічному розрізі (таким чином оцінюється внесок імпорту у виробництво продукції за кожною галуззю). Класифікація секторів національної економіки заснована на стандарті ISIC (версія може різнитися залежно від року, але принципів змін для туристичної галузі не було – окремо виділяється секція I «Послуги готелів та ресторанів», а туроператорська та турагентська діяльність (клас 79) належить до секції N «Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування». Як і в Україні, у звітах з вільним доступом він окремо не виділяється). Відмінністю бази даних AMNE є віднесення класу 79 (ISIC Rev. 4) до сектора MTN «Інші послуги ділового сектора» ("Other business sector services"), тоді як в українському КВЕД-2010 та, відповідно, у щорічному міжгалузевому балансі секції M, T та N представлені окремо. Це треба враховувати під час роботи з таблицями AMNE. Об'єднання трьох секторів із принципово різними видами діяльності, на жаль, не дозволяє отримати навіть приблизні показники доданої вартості для класу 79, тому ми наведемо приклади аналізу структури формування ВВП і міжгалузевих потоків для готельно-ресторанного бізнесу.

Розглянемо структуру валового випуску за 59 країнами (табл. 4.3) (Додаток С). Перше питання – це частка іноземних компаній у загальному обсязі продажів на внутрішньому ринку та експорті (чим вона вища, тим прозорішим є внутрішній ринок, а, з іншого боку, присутність закордонного капіталу знижує рівень економічної безпеки та самостійності галузі), друге – географічна структура іноземного виробництва. Диверсифікованість МНП, присутніх на національному ринку, знижує залежність місцевих галузей від однієї країни-партнера, але водночас дозволяє залучити досвід і ресурси з декількох джерел.

Таблиця 4.3
Структура валового випуску за обраними країнами (секція I «Послуги готелів і ресторанів»)

Країна (національна економіка)	Валовий випуск		Національні підприємства		Іноземні підприємства-резиденти			Національні МНП за кордоном	
	млрд USD*	2	млрд USD*	%	млрд USD*	%	кількість країн	млрд USD*	кількість країн
1		3	4	5	6	7	8	9	
Сінгапур	12,960	8,743	67,5	4,217	32,5	31	4,283	39	
Люксембург	1,797	1,331	74,1	0,466	25,9	10	6,116	13	
Гонконг (ОАР Китаю)	22,042	16,413	74,5	5,629	25,5	31	4,216	30	
Польща	11,045	8,430	76,3	2,615	23,7	18	0,736	9	
Латвія	1,100	0,847	77,0	0,253	23,0	14	0,023	1	
Південна Африка	5,980	4,961	83,0	1,019	17,0	31	0,568	33	
Чехія	7,514	6,259	83,3	1,255	16,7	31	0,047	6	
Румунія	7,003	5,910	84,4	1,093	15,6	44	0,003	2	
Нідерланди	27,499	23,361	85,0	4,138	15,0	14	3,245	28	
Німеччина	99,813	85,848	86,0	13,965	14,0	25	3,824	32	
Данія	10,128	8,716	86,1	1,411	13,9	18	2,082	33	
Норвегія	9,634	8,299	86,1	1,335	13,9	9	1,134	8	
Хорватія	4,489	3,908	87,1	0,581	12,9	35	0,039	4	
Болгарія	2,231	1,944	87,1	0,288	12,9	35	0,015	6	

Продовження табл. 4.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Сполучене Королівство	134,587	117,492	87,3	17,095	12,7	21	17,207	41
Угорщина	5,056	4,420	87,4	0,637	12,6	28	0,012	4
Литва	1,013	0,886	87,5	0,126	12,5	18	0,022	2
Швеція	18,049	15,818	87,6	2,232	12,4	21	1,773	15
Словаччина	2,450	2,169	88,5	0,282	11,5	32	0,025	3
Австралія	63,979	57,365	89,7	6,614	10,3	27	8,623	32
Австрія	29,512	26,636	90,3	2,876	9,7	36	0,808	9
Канада	65,291	59,011	90,4	6,280	9,6	25	2,970	36
Словенія	1,977	1,801	91,1	0,176	8,9	13	0,022	2
Естонія	1,072	0,987	92,1	0,084	7,9	4	0,038	6
Швейцарія	22,640	20,972	92,6	1,667	7,4	30	6,293	49
Франція	119,539	110,899	92,8	8,639	7,2	19	22,457	48
Ізраїль	12,432	11,687	94,0	0,745	6,0	7	0,713	34
Італія	121,118	114,039	94,2	7,079	5,8	31	4,136	34
В'єтнам	14,519	13,711	94,4	0,808	5,6	36	0,015	11
Іспанія	132,539	125,711	94,8	6,828	5,2	19	2,673	25
Бельгія	18,940	17,985	95,0	0,955	5,0	9	0,673	7
Нова Зеландія	8,480	8,064	95,1	0,416	4,9	28	0,123	27

Продовження табл. 4.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Малайзія	16,340	15,585	95,4	0,756	4,6	31	0,601	33
Фінляндія	8,562	8,168	95,4	0,394	4,6	7	0,471	10
Португалія	17,991	17,213	95,7	0,778	4,3	13	0,564	7
Мексика	36,915	35,365	95,8	1,551	4,2	32	4,084	35
Китай	463,049	444,408	96,0	18,641	4,0	31	3,004	39
Туреччина	44,270	42,526	96,1	1,745	3,9	27	0,283	36
Аргентина	23,055	22,201	96,3	0,854	3,7	30	0,018	22
США	966,664	931,118	96,3	35,546	3,7	30	52,142	51
Чилі	10,684	10,335	96,7	0,349	3,3	21	0,029	31
Ірландія	9,193	8,910	96,9	0,283	3,1	8	0,737	9
Коста-Ріка	4,100	3,976	97,0	0,124	3,0	12	0,007	13
Філіппіни	11,017	10,694	97,1	0,323	2,9	29	0,012	26
Марокко	4,465	4,340	97,2	0,125	2,8	30	0,033	29
Тайвань (провінція Китаю)	23,176	22,542	97,3	0,634	2,7	26	2,093	35
Російська Федерація	26,480	25,860	97,7	0,620	2,3	27	1,389	36
Бразилія	75,203	73,643	97,9	1,560	2,1	7	6,009	37
Греція	20,762	20,394	98,2	0,368	1,8	12	0,003	2
Таїланд	33,131	32,559	98,3	0,571	1,7	26	0,023	22

Закінчення табл. 4.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Кіпр (грецька частина)	2,279	2,246	98,6	0,033	1,4	4	0,438	10
Південна Корея	88,220	86,999	98,6	1,222	1,4	20	0,599	15
Індія	60,602	59,819	98,7	0,783	1,3	18	0,026	2
Колумбія	20,234	19,987	98,8	0,247	1,2	29	0,026	24
Японія	291,311	287,982	98,9	3,329	1,1	27	5,837	33
Індонезія	64,056	63,343	98,9	0,714	1,1	31	0,009	24
Мальта	1,199	1,187	99,0	0,012	1,0	7	0,297	7
Саудівська Аравія	13,006	12,889	99,1	0,117	0,9	18	0,115	40
Ісландія	1,534	1,533	99,9	0,001	0,1	1	0,171	26
Інші країни світу	344,138	342,059	99,4	2,079	0,6	35	1,626	56
Разом	3678,066	3502,503	-	175,563	-	-	175,563	-

Примітка: * – у поточних цінах, останні дані доступні за 2016 р.

Джерело: побудовано автором за даними [12; 15].

Як видно з табл. 4.3, є держави із більш закритими ринками для МНП та іноземних інвестицій, і це не завжди залежить від площі території країни чи масштабів діяльності галузі. Цікаво, що на території Ісландії працювали лише іноземні компанії зі США в галузі готельно-ресторанного обслуговування, тоді як ісландські МНП були присутніми у 25 країнах з-поміж 59 досліджуваних.

Порядок країн у рядках табл. 4.3 відповідає частці іноземних підприємств у валовому випуску секції I «Послуги готелів та ресторанів». Найбільший внесок закордонних МНП у Сінгапурі, Люксембурзі, Гонконзі, Польщі та Латвії (від 23 до 33%); найбільша географічна диверсифікація серед компаній резидентів – представників інших країн у Румунії (44 країни), Австрії та В'єтнамі (36 країн), Хорватії та Болгарії (35), Словаччині та Мексиці (32), а також у Сінгапурі, Гонконзі, ПАР, Чехії, Італії, Малайзії, Китаї, Індонезії (на території держав представлена 31 країна); найменш географічно розширене співробітництво в Люксембурзі (10), Норвегії (9), Бельгії (9), Ірландії (8), Ізраїлі (7), Фінляндії (7), Бразилії (7), Мальті (7), Естонії (4), Кіпрі (4) та Ісландії (1). Найширше географічне охоплення національними підприємствами закордонних ринків представлено такими країнами, як США (національні МНП діяли в 51 країні), Швейцарія (49), Франція (48), Сполучене Королівство (41), Саудівська Аравія (40), Сінгапур (39), Китай (39), Бразилія (37), Туреччина (36), Російська Федерація (36), Канада (36), а найменше розгалужені іноземні філії готельно-ресторанних підприємств було в Латвії (лише в одній країні), Румунії, Литві, Індії, Словенії та Греції (2), Словаччині (3), Хорватії й Угорщині (4). Нагадаємо, що ми розглядаємо внесок підприємств у валовий випуск, який включає і проміжне, і кінцеве споживання.

Дослідження структури доданої вартості (ВВП), тобто валового випуску без проміжного споживання, надає можливість охарактеризувати кінцеве споживання. Переважання на ринку країни іноземних чи національних компаній визначає методи корпоративного управління, засоби впливу на поведінку економічних агентів, що використовуються державними регуляторами, рівень технологічних процесів та організації операційної діяльності, по-

требу в ресурсах певного типу. Вважається, що чим більша присутність у виробництві іноземних компаній (у доданій вартості діяльність посередників відображено в розмірі маржі прибутку, а не собівартості продукції, тому її частку можна вважати несуттєвою), тим складніше упровадження національних стандартів і вимог, що відрізняються від міжнародної практики. І навпаки, МНП установлюють свої правила та технічні стандарти, до яких пристосовуються національні компанії. І звичайно, краще, коли одна чи декілька країн не монополізують внутрішній ринок – якщо галузь не закрита від іноземної присутності, принаймні потрібно укласти угоди про співробітництво із якомога більшою кількістю країн з різних регіонів.

У переважній більшості країн частка національних підприємств у доданій вартості складала понад 80–90%, мінімальним був внесок іноземних виробників у Саудівській Аравії (99,05%) та Ісландії (99,9%). Виключення становили Сінгапур (66,5%), Люксембург (73,4), Гонконг (73,5%), Польща (75,7%), Чехія (79,2%) та Латвія (79,3%). У обсягах експорту найменшу частку національні компанії мали в Чехії (40,9%), Норвегії (39,9%), Німеччині (39,6%), Нідерландах (37,5%), Румунії (36,3%), Латвії (33,8%) та Сінгапурі (18%), найбільшу – в Ісландії (99,7%), Канаді (98,6%), Мальті (98,4%), Ізраїлі (96,4%), Кіпрі (96,3%), Франції (95,6%), Таїланді (95,4%) та Марокко (95,3%).

Слід відмітити, що за структурою імпорту готельно-ресторанне господарство характеризується переважаючою часткою національних підприємств – у 38 країнах із 49 досліджуваних вона становила понад 90% (а у США дорівнювала 100% – це не означає, що іноземні МНП не замовляють продукцію з-за кордону взагалі, просто обсяги цих поставок порівняно із американськими компаніями є занадто малими). Ще у 16 країнах 80–90% імпорту забезпечувалися за рахунок національних виробників, і лише у 5 країнах цей показник знаходився в межах 65–70%: у Латвії (77,1%), Польщі (76,3%), Гонконзі (74,6%), Люксембурзі (74,3%) та Сінгапурі (67,8%) (*Додаток Т*).

Сукупне сальдо зовнішньої торгівлі у вимірі доданої вартості було позитивним (експорт перевищував імпорт) у 53 країнах із

59. Втім, у даній вибірці представлені країни із вищими за середнє та високими доходами, які зазвичай і отримують прибутки від зовнішньоекономічної діяльності. Національні підприємства більше експортували, ніж імпортували, у 47 державах, а від'ємне сальдо мали 12 національних економік. Іноземні МНП більше експортували, ніж імпортували, у всіх країнах, окрім Канади (від'ємне сальдо 445 млн дол.) (табл. 4.4).

Найбільший ЗТО у США (100,65 млрд дол.), що підтверджує важливу роль країни у формуванні тенденцій міжнародної індустрії гостинності. Найбільше позитивне сальдо мали компанії-резиденти у США (40,2 млрд дол.), Гонконзі (19,4), Іспанії (15,8), Франції (11,6) та Італії (10,4), від'ємне – такі країни, як Індонезія, Аргентина, Саудівська Аравія, Південна Корея, Бразилія та Китай, але його абсолютна величина не була значною, за винятком Китаю (5,6 млрд дол. США). У всіх досліджуваних країнах туристична інфраструктура добре розвинена, у тому числі заклади розміщування та харчування, що й пояснюється переважанням позитивного ефекту від зовнішніх операцій у секторі. Країни із переважанням імпорту є менш відвідуваними, в основному через географічну віддаленість від глобальних туристичних потоків, або з причини державної стратегії підтримки тільки пріоритетних видів і форм туризму (як-от Саудівська Аравія) чи досі слабким внутрішнім споживанням у частині регіонів (Китай).

Щоб зрозуміти, у якій країні іноземні компанії більше залучені в процес виробництва для інших галузей, а де працюють в основному для звичайних споживачів (домогосподарств), потрібна ще більша деталізація національних рахунків. Для індустрії гостинності, втім, характерним є більше споживання кінцевого продукту (на стадії проміжного використання інші підприємства замовляють, наприклад, послуги для організації відряджень своїх співробітників, або орендують приміщення для проведення нарад), тоді як для інших видів послуг і товарів це співвідношення може суттєво коливатися.

Таблиця 4.4

Сальдо зовнішньої торгівлі, (секція І «Послуги готелів і ресторанів»)*

Країна (національна економіка)	Зовнішньоторговельний оборот			Сальдо		
	Усі резиденти	Національні п/п	Іноземні п/п	Усі резиденти	Національні п/п	Іноземні п/п
Австралія	14,452	8,101	6,351	8,989	3,201	5,789
Австрія	8,125	5,178	2,948	4,658	2,047	2,611
Аргентина	0,514	0,464	0,050	-0,238	-0,260	0,023
Бельгія	6,996	5,942	1,054	1,157	0,393	0,764
Болгарія	1,622	1,316	0,306	1,235	0,979	0,256
Бразилія	2,507	2,397	0,110	-1,688	-1,711	0,024
В'єтнам	4,661	3,813	0,848	1,967	1,267	0,699
Гонконг (ОАР Китаю)	22,996	16,996	5,999	19,384	14,301	5,083
Греція	6,826	6,454	0,372	4,424	4,093	0,330
Данія	4,187	2,655	1,532	1,825	0,618	1,206
Естонія	0,816	0,716	0,100	0,358	0,293	0,064
Ізраїль	3,509	3,363	0,146	1,996	1,941	0,055
Індія	11,254	10,494	0,760	6,650	5,949	0,701
Індонезія	3,993	3,790	0,203	-0,130	-0,287	0,157

Розділ 4. Інтеграційні процеси та міжгалузеве співробітництво в галузі туризму

Продовження табл. 4.4

1	2		3	4	5
Ірландія	2,883	2,576	0,306	0,067	0,228
Ісландія	0,569	0,567	0,001	0,330	0,001
Іспанія	27,151	24,515	2,636	13,718	2,053
Італія	21,979	15,748	6,231	4,882	5,563
Канада	16,870	16,086	0,784	7,790	-0,445
Китай	9,614	8,743	0,871	-5,842	0,261
Кіпр (грецька частина)	1,092	1,057	0,035	0,581	0,028
Колумбія	2,496	2,305	0,191	0,966	0,174
Південна Корея	12,085	11,365	0,720	-1,513	0,540
Коста-Ріка	1,894	1,764	0,129	1,120	0,109
Латвія	0,535	0,250	0,285	0,003	0,211
Литва	0,460	0,325	0,136	0,145	0,110
Люксембург	1,723	1,194	0,528	0,780	0,385
Малайзія	6,747	5,951	0,796	3,165	0,662
Мальта	0,991	0,976	0,014	0,476	0,009
Марокко	2,891	2,760	0,131	2,162	0,114
Мексика	8,678	7,143	1,535	4,322	1,413
Нідерланди	7,353	4,049	3,304	-0,566	2,496

Продовження табл. 4.4

1	2			3	4	5
Німеччина	22,896	12,658	10,238	7,448	-0,651	8,099
Нова Зеландія	3,439	3,020	0,419	2,648	2,267	0,381
Норвегія	2,772	1,457	1,315	1,263	0,155	1,108
Південна Африка	2,855	1,794	1,061	2,034	1,112	0,923
Польща	4,176	3,602	0,573	2,740	2,507	0,233
Португалія	7,193	6,392	0,801	4,771	4,074	0,698
Російська Федерація	4,334	3,765	0,569	1,692	1,184	0,508
Румунія	0,921	0,474	0,447	0,343	-0,015	0,358
Саудівська Аравія	1,553	1,499	0,054	-0,351	-0,388	0,037
Сінгапур	6,891	2,209	4,682	3,005	-0,425	3,430
Словаччина	1,290	0,983	0,307	0,690	0,451	0,239
Словенія	1,118	0,925	0,193	0,599	0,451	0,148
Сполучене Королівство	25,264	14,805	10,459	6,895	-1,241	8,136
США	100,649	82,332	18,317	40,164	21,851	18,313
Таїланд	13,801	13,218	0,583	9,992	9,474	0,518
Тайвань (пров. Китаю)	9,257	8,589	0,668	4,902	4,352	0,550
Туреччина	10,376	8,670	1,706	8,084	6,468	1,616
Угорщина	2,494	1,793	0,702	1,146	0,613	0,534

Закінчення табл. 4.4

1	2		3	4	5
Філіппіни	3,849	3,525	2,954	2,657	0,297
Фінляндія	1,811	1,454	0,276	-0,009	0,286
Франція	25,691	24,349	11,633	11,318	0,315
Хорватія	3,308	2,698	2,640	2,116	0,524
Чехія	2,877	1,524	1,246	0,161	1,085
Чилі	2,284	1,938	1,235	0,923	0,312
Швейцарія	9,832	8,072	5,733	4,271	1,461
Швеція	6,644	4,273	3,222	1,270	1,952
Японія	27,000	25,436	2,981	1,690	1,291
Інші країни	90,940	88,875	49,288	47,472	1,817

Примітка: * – у поточних цінах, останні дані доступні за 2016 р.

Джерело: побудовано автором за даними [12; 15].

Розглянемо приклад такого розподілу для України [16] (табл. 4.5). Обсяги валового випуску в споживчих цінах у 2019 р. зросли, порівняно з 2014 р., більше, ніж у 2,4 разу. Поступово зменшувалася частка проміжного споживання у валовому випуску – від 60,7% до 59,5%. Сальдо зовнішньої торгівлі весь час було від’ємним, у 2014 р. різниця між експортом та імпортом складала –55,6 млрд грн, у 2015 р. вона скоротилася до 51,9 млрд, але з 2016 р. почала різко зростати. У 2016 р. приріст порівняно з попереднім роком становив 218% (165,2 млрд грн), але у 2017–2018 рр. від’ємне значення зростало, хоча не так швидко – на 30%; у 2019 р. це зростання нарешті зупинилося на рівні 2,6% (–318,7 млрд грн). Подібна тенденція у сфері зовнішньої торгівлі простежувалася і в галузі гостинності, але імпорتنі потоки значно збільшилися вже у 2015 р., протягом 2016–2017 рр. темп приросту від’ємного сальдо зовнішньої торгівлі дорівнював 38–39% і нарешті знизився до 12,7% у наступному році, а у 2019 р. порівняно з 2018 він складав лише 1,8%. За іншими показниками різких коливань не було, спостерігалось пропорційне зростання.

Частка закладів із тимчасового розміщування й організації харчування у ВВП України дуже мала – нижча за 1%, але впродовж усього досліджуваного періоду спостерігається динаміка її зростання – від 0,74% у 2014 р. до 0,95% у 2019 р. Також, на відміну від сумарних показників, частка ВВП секції I у валовому випуску становить близько половини (51,7% у 2019 р.), тоді як для сукупного випуску всіх галузей вона коливається на рівні 40%. Це свідчить про вищу незалежність галузі гостинності від інших галузей національного господарства.

Невеликим є і внесок секції I у зовнішню торгівлю – у межах 1–2%, але в цілому тенденція виявляється негативною: скорочується частка експорту в загальних обсягах експортованої продукції (від 0,61 до 0,42%), частка імпорту майже не змінювалася і у 2019 р. дорівнювала 1,69%. Позитивною була динаміка зростання внеску галузі гостинності в загальну суму реалізованої продукції (на стадіях проміжного та кінцевого використання) – від 0,5–0,6% упродовж 2014–2018 рр. до 0,74% у 2019 р. Втім, зважаючи на не-

Таблиця 4.5

Динаміка валового випуску економіки України (у споживчих цінах)

Показник, млрд грн	Рік						
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	
1	2	3	4	5	6	7	
1. Проміжне споживання	2451,6	2992,2	3627,8	4456,5	5339,6	5843,7	
Частка у валовому випуску, %	60,71	60,08	60,33	59,90	59,99	59,50	
2. Валовий внутрішній продукт	1586,9	1988,5	2385,4	2983,9	3560,6	3978,4	
Частка у валовому випуску, %	39,29	39,92	39,67	40,10	40,01	40,50	
3. Валовий випуск (1) + (2)	4038,5	4980,8	6013,2	7440,4	8900,2	9822,1	
4. Кінцеві споживчі витрати	1430,0	1723,6	2032,3	2618,1	3209,3	3704,9	
5. Валове нагромадження капіталу	212,6	316,8	518,2	595,2	661,8	592,2	
6. Експорт товарів і послуг	771,1	1045,9	1176,0	1432,7	1609,4	1639,0	
7. Імпорт товарів і послуг	-826,8	-1097,9	-1341,1	-1662,1	-1919,9	-1957,8	
8. Сальдо зовнішньої торгівлі	-55,6	-51,9	-165,2	-229,4	-310,5	-318,7	
Темп приросту від'ємного сальдо, %	-	-6,7	218,1	38,9	35,3	2,6	
9. Кінцеве споживання з урахуванням експорту (4) + (6)	2201,1	2769,6	3208,3	4050,8	4818,7	5344,0	
10. Використання продукції (1) + (4) + (5) + (6) + (7), або = (3)	4038,5	4980,8	6013,2	7440,4	8900,2	9822,1	

Продовження табл. 4.5

1	2	3	4	5	6	7
«Тимчасове розмішування й організація харчування» (155–156), млн грн						
1. Проміжне споживання						
1.1. Виробництво для інших галузей	10624	11833	11522	9612	5493	12177
Частка в загальному виробництві, %	0,43	0,40	0,32	0,22	0,10	0,21
1.2. Використання продукції інших галузей	11511	13512	17086	19010	25071	35324
Частка в загальному споживанні, %	0,47	0,45	0,47	0,43	0,47	0,60
1.3. Внутрішньогалузеві угоди	723	406	495	1034	608	795
1.4. Баланс проміжного споживання (1.1) – (1.2)	-887	-1679	-5564	-9398	-19578	-23147
2. Внесок у ВВП	11745	14191	18227	20394	27629	37834
Частка у валовому випуску галузі, %	50,5	51,2	51,6	51,8	52,4	51,7
Частка у ВВП країни, %	0,74	0,71	0,76	0,68	0,78	0,95
3. Валовий випуск (1.2) + (2)	23256	27703	35313	39404	52700	73158
4. Кінцеві споживчі витрати	21771	27780	40285	52691	73018	87268
Частка в загальних витратах, %	1,52	1,61	1,98	2,01	2,28	2,36
5. Валове нагромадження капіталу	0	0	0	0	0	0
6. Експорт товарів і послуг	4717	3924	4754	5629	6556	6889
Частка в загальному експорті, %	0,61	0,38	0,40	0,39	0,41	0,42
7. Імпорт товарів і послуг	-13856	-15834	-21248	-28528	-32367	-33176

Закінчення табл. 4.5

1	2	3	4	5	6	7
Частка в загальному імпорті, %	1,68	1,44	1,58	1,72	1,69	1,69
8. Сальдо зовнішньої торгівлі	-9139	-11910	-16494	-22899	-25811	-26287
Темп приросту від'ємного сальдо, %	30,3	38,5	38,8	12,7	1,8	30,3
9. Кінцеве споживання з урахуванням експорту (4) + (6)	26488	31704	45039	58320	79574	94157
10. Використання продукції (1.1) + (4) + (5) + (6) + (7), або = (3)	23256	27703	35313	39404	52700	73158
Частка в загальному обсязі, %	0,58	0,56	0,59	0,53	0,59	0,74

значні в абсолютному вимірі обсяги виробництва, діяльність підприємств гостинності не можна вважати пріоритетними та бюджетонаповнюючими. Слід звернути увагу на коливання обсягів внутрішньогалузевих угод: якщо порівнювати показники 2019 та 2014 рр., зміни майже непомітні, але цікаво, що у 2015–2016 рр. їх величина була мінімальною (що може свідчити про суттєве загострення конкуренції на ринку туристичних послуг), у 2017 р. ця сума становила понад 1 млрд грн, у 2018 р. знову впала – до 608 млн, а у 2019 р. зросла до 795 млн грн.

Після порівняльного аналізу внеску досліджуваної галузі у ВВП потрібно виявити ті сектори національної економіки, від яких вона залежить, і навпаки, які використовують її продукцію для створення власного випуску (табл. 4.6).

Таблиця 4.6

**Пріоритетні галузі за секціями національного господарства, 2019 р.
(% випуску на стадії проміжного споживання)**

Галузь	Виробництво для інших галузей (найбільший дохід)	Використання продукції інших галузей для власного випуску (найвищі витрати)
Національне господарство України	C10–C12 (13,6%); A01–A03 (10,7%); G45–G47 (9,1%); F41–F43 (7,9); C24 (6,7%)	G45–G47 (18%); A01–A03 (7,5%); D35 (5,5%); H49–H52 (6,8%)
Секція I «Тимчасове розміщення й організація харчування» (I55–I56)	G45–G47 (13,7%); N77–N82 (12,3%); O84 (11,6%); M69–M71 (10,8%); H49–H52 (5,5%); R90–R93 (4,8%)	A01–A03 (13,4%); C10–C12 (11,3%); D35 (10,8%); N77–N82 (5,9%); M69–M71 (5,16%); C16–C18 (5,1%)

Умовні позначення: A01–A03 – сільське, лісове та рибне господарство; C10–C12 – виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів; C16–C18 – виробництво деревини, паперу; поліграфічна діяльність і тиражування; C24 – металургійне виробництво; D35 –

постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря; F41–F43 – будівництво; G45–G47 – оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів; H49–H52 – транспорт, складське господарство; M69–M71 – діяльність у сферах права та бухгалтерського обліку; діяльність головних управлінь (хед-офісів); консультування з питань керування; діяльність у сферах архітектури та інжинірингу; технічні випробування та дослідження; N77–N82 – діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування; O84 – державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування; R90–R93 – мистецтво, спорт, розваги та відпочинок.

Як видно з табл. 4.6, найбільшу вагу в міжгалузовому співробітництві має секція G45–G47 «Оптова та роздрібна торгівля» – вона купує близько 18% усього випуску, що виробляється іншими галузями на стадії проміжного споживання (тобто товарів і послуг, які «не встигли» дістатися кінцевих споживачів на ринку), а для виробничої діяльності підприємств важливими є секція C10–C12 «Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів» – їй належить близько 13,6% усього випуску, що споживається іншими галузями для вироблення власної продукції, а також секції A01–A03 «Сільське, лісове та рибне господарство» (10,7%) та G45–G47 «Оптова та роздрібна торгівля» (9,1%). Зміни в обсягах випуску цих галузей, якості продукції чи цінові коливання матимуть найсильніший вплив на економіку України.

Галузі гостинності найбільше залежить від секції A01–A03 «Сільське, лісове та рибне господарство» – нею виробляється 13,4% продукції, що придбають готелі та ресторани для створення власних послуг, далі йдуть переробна галузь (C10–C12 – 11,3%) і D35 «Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря» (10,8%). Тому собівартість послуг закладів розміщування є дуже чутливою до кон'юнктурних змін у перелічених секторах.

Для дослідників такі аналітичні дані є вкрай корисними, адже вони легко інтерпретуються без необхідності додаткових розрахунків і показують приховані чинники впливу на формування деяких тенденцій у галузі (насправді вони не є прихованими у прямому сенсі, але їх важко помітити з огляду звичайних макропоказників). Ми звикли до оцінки географічної структури зовнішньої торгівлі в розрізі товарної структури експортно-імпортних

потоків, співробітництво в межах галузей кінцевого споживача не дуже цікавить, але для спеціалістів, які займаються стратегічним розвитком національного господарства, ця інформація буде надзвичайно корисною.

Не завжди географічний розподіл торгівлі готовою продукцією збігається зі структурою виробництва – не так давно у країнах із середнім і низьким рівнем доходів були популярними поставки на комплектацію, оброблення сировини та виготовлення напівфабрикатів, які не випускалися на внутрішній ринок і не експортувалися як готова продукція. У сфері послуг, зокрема ІТ і телекомунікації, подібні за сутністю форми трапляються доволі часто. Проблема полягає в наявності та забезпеченні доступу до таких даних. У межах одної країни детальні міжгалузеві баланси складаються щорічно та готові до використання вже в наступному році, тоді як поєднання декількох міжгалузевих балансів різних країн, що включає перевірку крос-рахунків, зведення валютних курсів та уточнення обсягів потоків товарів, капіталу та робочої сили через державний кордон займає три–чотири роки. Тому інформація, що надається AMNE, WIOD [12] та аналогічними базами даних, іде зі значним відставанням у часі. Так, у 2020 р. були доступні дані лише за 2016 р. Проте структура зв'язків у зовнішній торгівлі та між підприємствами різних галузей, задіяними у виробництві одного виду продукції, є доволі сталою.

В. В. Вольчик [7; 17–18] зводить сутність глобальної системи господарювання до економічного обміну. На практиці обмін здійснюється в різноманітні форм за допомогою численних інститутів ринку, але його першоосновою служить постулат: суб'єкти ринку вимушені обирати, які економічні блага й у яких обсягах використовувати для задоволення нескінченних потреб. Ефективні інститути сприяють обміну, неефективні його стримують. Витрати на обмін (транзакційні витрати) визначають якість інститутів – у найбільш загальному тлумаченні, це правила та норми поведінки.

За виключенням періоду різких геополітичних змін (таких, як зазнала Україна з 2014 р.), більша частина міжнародних угод укладається на основі попереднього досвіду, тому зміни відбуваються

поступово, і навряд чи країна, частка іноземних підприємств на ринку якої дорівнювала 10%, з наступного року звітуватиме про 20%. Так само повільно змінюються переваги географічної структури присутності МНП на внутрішньому ринку в країнах із давно зайнятими споживчими ринками (до яких належать більшість країн, що беруть участь у дослідженнях OECD).

ЛІТЕРАТУРА ДО РОЗДІЛУ 4

1. Чухно А. А., Леоненко П. М., Юхименко П. І. Інституційно-інформаційна економіка : підручник ; за ред. акад. НАН України А. А. Чухна. Київ : Знання, 2010. 687 с.
2. Rawls J. A theory of justice [revised edition]. Cambridge (Massachusetts, USA) : the Belknap Press of Harvard University Press, 1999. 538 p.
3. Расков Д. Риторика институционализма: ирония у Торстейна Веблена. *Логос*. 2019. Т. 29. № 6. С. 253–274. URL: http://www.logosjournal.ru/arch/110/Logos%206-2019_Press-259-280.pdf
4. Веблен Т. Теория праздного класса. М. : Прогресс, 1984. 368 с.
5. Commons J. R. Institutional Economics: Its Place in Political Economy. Madison: University of Wisconsin Press, 1959. 484 p.
6. Митчелл У. К. Экономические циклы. Проблема и её постановка / пер. с англ. М. ; Л. : Государственное издательство, 1930. 503 с.
7. Hamilton W. The Institutional Approach to Economic Theory. *The American Economic Review*. 1919. Vol. 9. No. 1. P. 309–318. URL: <http://www.jstor.org/stable/1814009>
8. North D. C. Institutions. *The Journal of Economic Perspectives*. 1991. Vol. 5. No. 1. P. 97–112. DOI: <https://doi.org/10.1257/jep.5.1.97>
9. Коуз Р. Фирма, рынок и право / пер. с англ. М. : Новое издательство, 2007. 224 с.

10. Multinational enterprises in the global economy / OECD (May 2018). URL: <https://www.oecd.org/industry/ind/MNEs-in-the-global-economy-policy-note.pdf>
11. Cadestin C. et al. Multinational enterprises in domestic value chains. OECD Science, Technology and Industry Policy Papers. No 63. OECD Publishing, Paris, 2019. DOI: <https://doi.org/10.1787/9abfa931-en>
12. World Input-Output Database. URL: <http://www.wiod.org/release16>
13. Timmer M. P. et al. An Illustrated User Guide to the World Input-Output Database: the Case of Global Automotive Production / M. P. Timmer, E. Dietzenbacher, B. Los, R. Stehrer, G. J. de Vries. *Review of International Economics*. 2015. Vol. 23. Is. 3. P. 575–605. DOI: <https://doi.org/10.1111/roie.12178>
14. Timmer M. P., Los B., Stehrer R., de Vries G. J. An Anatomy of the Global Trade Slowdown based on the WIOD 2016 Release. GGDC Research Memorandum. 2016. No. 162. University of Groningen, 2016. URL: <http://www.ggdc.net/publications/memorandum/gd162.pdf>
15. The Analytical AMNE database – Multinational enterprises and global value chains // OECD. URL: <http://www.oecd.org/sti/ind/analytical-AMNE-database.htm>
16. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
17. Вольчик В. В., Кривошеева-Медянцева Д. Д., Филоненко Ю. В. Адаптивная рациональность, адаптивное поведение и институты. *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*. 2015. Т. 7. № 4. С. 138–155.
18. Вольчик В. В., Оганесян А. А. Зачем нужна старая институциональная экономика, если есть неоинституционализм? *Terra Economicus*. 2014. Т. 12. № 4. С. 79–90.

РОЗДІЛ 5. УПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ У ТУРИСТИЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ

Інформаційні технології в туристичній діяльності є одним із найбільш важливих видів інноваційних технологій. Деякі дослідники навіть ототожнюють ці поняття, адже туристичним компаніям необхідно насамперед організувати оперативними роботу із великими масивами даних. С. В. Мельниченко зазначає, що «основою взаємодії між різними складовими туристичної інфраструктури є інформація» [1, с. 26]. Виділяється навіть спеціальна фундаментальна наука – *ітологія*, яка вивчає методи та процеси створення та застосування високоефективних інформаційних технологій [1, с. 36]. Проте суб'єкти туристичної діяльності часто не можуть відслідковувати та підтримувати великі бази даних. Водночас суттєвим критерієм прихильності споживача до певної компанії є належне інформаційне супроводження. Колектив авторів [2] виділяє п'ять груп чинників несприйнятливості туристичних організацій до нововведень: 1) надмірна централізація управління; 2) нерозвинена конкуренція, яка сприяє тиражуванню традиційного обсягу та якості послуг; 3) однотипний підхід до організаційної структури галузі з переважанням великих компаній; 4) недоліки організаційної культури підприємства, у тому числі відсутність чи нерозвиненість цінностей, пов'язаних з інноватикою; 5) відсутність різноманітності у формах і методах управління [3].

Одним із найважливіших чинників, що приведе до структурних зрушень у формуванні світових туристичних потоків, є зростання кількості населення світу та відповідно, перерозподіл ресурсів за макрорегіонами. У 1975 р. населення світу перевищувало 4 млрд осіб, у 1987 р. – 5 млрд., у 1999 р. – 6 млрд, у 2019 р. – 7,67 млрд, а у 2020 р., незважаючи на високу смертність від коронавірусу, становила понад 7,84 млрд осіб [4; 5]. Серед учених, які використовували потужний математичний апарат у демографічних дослідженнях, слід відзначити праці С. П. Капиці, який не тільки обґрунтував нелінійну модель зростання населення Землі, особливістю якої є графічне представлення на логарифмічній шкалі [6], а й увів концепцію суб'єктивного сприйняття часу окремим індивідом і суспільством, згідно з якою достатність (тобто суб'єктивне відчуття тривалості) вільного часу для однієї людини залежить від загальної кількості населення. «Прискорення історичного процесу приводить до того, що практичні норми життя та цінності не встигають сформуватися відповідно до вимог часу. Це позначається на ... ставленні до концепцій прав і обов'язків людини» [7]. Уже наявність навіть не коштів, а вільного часу на відпочинок визначає попит на туристичні послуги.

Зі збільшенням чисельності населення насамперед потрібно буде вирішувати проблеми транспортної інфраструктури, основними з яких у прогнозах 2012–2013 рр. вважалися такі (*рис. 5.1*).

Глобальний масштаб концентрації виробничих ресурсів є одним із чинників укрупнення існуючих і появи нових мегаполісів. До 2025 р. їх загальна кількість становитиме, за прогнозами, 37 агломерацій. Зрозуміло, що екстенсивне нарощування обсягів транспортних перевезень, як вантажних, так і пасажирських, провокуватиме подальше забруднення довкілля, що, своєю чергою, приводитиме до виникнення соціальних проблем, у тому числі погіршення стану здоров'я населення. Відповідно, боротьба за дефіцитні природні ресурси погіршуватиме і без того складне геополітичне становище у світі. Отже, туристична галузь сьогодні стоїть на порозі рушійних змін, і завданням аналітиків є передбачення всіх можливих сценаріїв її розвитку.

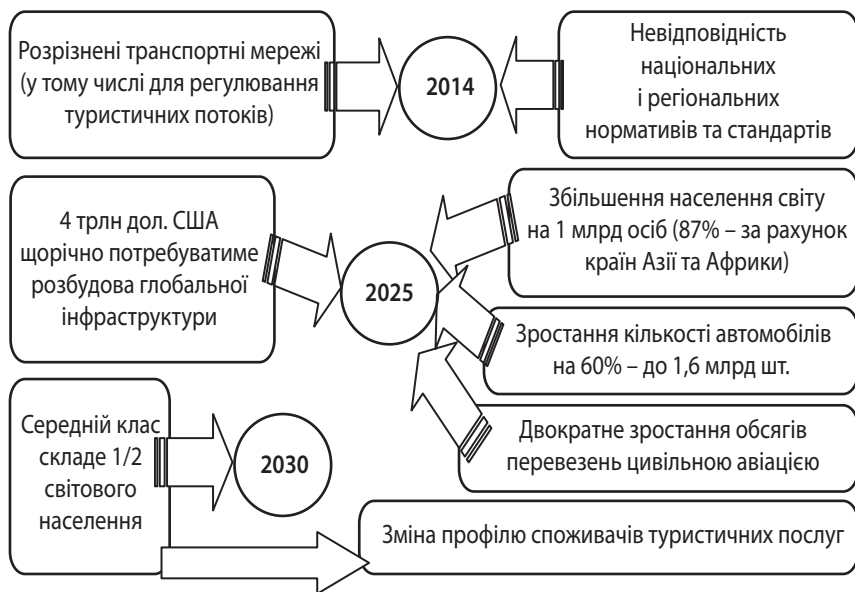


Рис. 5.1. Проблеми транспортної інфраструктури

Джерело: складено на основі [8].

У рамках проекту "The Connected World" («Об'єднаний світ») учасники визначили ті основні інноваційні напрями діяльності, які матимуть найбільший вплив на розвиток ринку міжнародного туризму. Було виділено чотири групи технологічних рішень (рис. 5.2), до яких входять такі складові:

- 1) IPIGA – інтегрований планувальник подорожі, що збирає й обробляє дані від усіх видів транспорту в режимі реального часу та пропонує оптимальний маршрут, таким чином підвищуючи прозорість і ефективність транспортних потоків;
- 2) TATLO – логістичний оптимізатор відстеження руху вантажів у режимі реального часу з використанням вбудованих електронних чіпів, який має на меті вдосконалити структуру ланцюгів поставок;

Інформація / навігація / керування	Нові засоби зв'язку	Нові форми мобільності	Охорона та безпека
<p><i>IPITA – integrated proactive intermodal travel assistant /</i> Інтегрований планувальник подорожі</p>	<p><i>Holographic communication platforms /</i> Голографічні комунікаційні платформи</p>	<p><i>Integrated intermodal mobility provider /</i> Централізована служба забезпечення різними видами транспорту</p>	<p><i>ACIS – fully automated check-in, security and border control / smart visa /</i> Автоматизований прикордонний контроль</p>
<p><i>TATLO – tracking-and-transparency-based logistics optimizer /</i> Логістичний оптимізатор відстеження руху</p>	<p><i>Mobile living room and virtual office /</i> Мобільна вітальня та віртуальний офіс</p>	<p><i>SWARM – driverless smart car service /</i> Послуги автоматично керованої мережі автотранспорту</p>	<p><i>Vehicle operator and passenger health analytics /</i> Система безперервного моніторингу стану здоров'я водія та пасажирів транспортного засобу</p>
<p><i>COMET – condition-based megacity traffic management /</i> Управління рухом транспорту в мегаполісах на основі автоматичного контролю стану</p>		<p><i>Logistics drones /</i> Система матеріально-технічного забезпечення та поставок за допомогою безпілотних літаків</p>	<p><i>PMS – preventive vehicle maintenance and safety system /</i> Система віддаленого контролю та забезпечення профілактичного обслуговування транспортного засобу</p>
		<p><i>Mobile pop-up hotels /</i> Пересувні готелі</p>	

Рис. 5.2. Інновації в туристичній галузі

- 3) управління рухом транспорту в мегаполісах на основі автоматичного контролю стану, метою якого є прогнозування й оптимізація транспортних потоків з пріоритетом збереження чистоти навколишнього середовища;
- 4) голографічні комунікаційні платформи стануть вагомим заміном традиційним діловим зустрічам і подорожам;
- 5) мобільна вітальня та віртуальний офіс – забезпечення високошвидкісного доступу до комунікаційних мереж і засобів масової інформації, розміщених у Інтернет-хмарі, з усіх видів транспорту; крім того, дана технологія передбачає голосове управління та/або розпізнавання жестів;
- 6) централізована служба забезпечення різними видами транспорту (у т. ч. прокату транспортних засобів), з уніфікованим інтерфейсом системи бронювання та оплатою/переказом коштів єдиним рахунком;
- 7) ACIS – повністю автоматизована реєстрація, перевірка службою безпеки та прикордонний контроль – спрощена процедура отримання візи, що забезпечує підвищення рівня надійності процесу ідентифікації особистості та процедури сканування спеціальними пристроями. Подібні системи вже впроваджуються в пунктах перетину державного кордону, проте планується їх використання в готелях, конференц-центрах, на залізничних станціях та інших транспортних вузлах внутрішнього пасажирського сполучення;
- 8) послуги автоматично керованої мережі автотранспорту, у перспективі – електричного, виключно з використанням енергії від альтернативних джерел;
- 9) система матеріально-технічного забезпечення та поставок за допомогою безпілотних літаків, початок використання якої в цивільних цілях було покладено екологічними, сільськогосподарськими, геологорозвідувальними та іншими програмами – наприклад, відстежування руху поголів'я диких і домашніх тварин, контроль за магістральними трубопроводами, патрулювання прикордон-

них територій, проведення рятувальних операцій, пошук корисних копалин і т. п.;

- 10) пересувні готелі – особливо користуються попитом у віддалених або екзотичних місцевостях або для короткочасного розміщування великої кількості відвідувачів; передбачаються як стандартні варіанти, так і розкішні інтер'єри з максимальним набором зручностей;
- 11) PMS – система віддаленого контролю та забезпечення профілактичного обслуговування транспортних засобів і безпеки руху, яка відстежуватиме найменші відхилення від заданих допустимих технічних характеристик і діагностуватиме стан обладнання та навіть узгоджуватиме порядок експлуатації із погодними умовами; удосконалена навігаційна система прийматиме сигнали від сусідніх автомобілів та в разі потреби автоматично змінюватиме швидкість і напрям руху, можливою стане функція автопілоту та пересування в режимі автоколони (слідування за лідером);
- 12) система безперервного моніторингу стану здоров'я водія та пасажирів транспортного засобу. Аналіз проводитиметься за допомогою давачів, камер спостереження і спеціальних інтерактивних тканин із вбудованими сенсорами. Така технологія може використовуватися не тільки для обстеження стану пасажирів у будь-якому виді транспорту, а й для прийняття необхідних заходів – наприклад, забезпечення інсуліном хворих на діабет або відеозв'язку із телецентром при станції швидкої допомоги. Також дана система дозволить знизити ризик передачі заразних захворювань у місцях великого скупчення людей [8].

Упровадження нових технологій удосконалюватиме процес організації турів. Перспективи нововведень розглядалися на основних стадіях: *планування* – персоналізація пошукових параметрів, організація подорожі від місця відправлення до місця прибуття; *бронювання* – плавний перехід за видами транспорту, придбання «наскрізних» (комбінованих) квитків, єдиний рахунок для опла-

ти; *подорож до місяця відпочинку* – карти та маршрути в режимі реального часу, постійно оновлювана інформація, використання застосунків мобільних пристроїв як квитків / для оплати рахунків; *перебування* – спільний перегляд знімків, відео, обговорення в соціальних мережах. Відзначимо, що більша частина запропонованих у 2013 р. технологій станом на 2021 р. уже реалізована.

Фахівцями Всесвітнього економічного форуму та компанії "Boston Consulting Group" було розроблено чотири ймовірних цивілізаційних сценарії до 2025 р., кожен з яких характеризується певними особливостями розвитку галузі транспорту та подорожей (рис. 5.3) [8].

Особливості сценаріїв описано в табл. 5.1. Несподівано навіть для авторів наведених сценаріїв, найменш очікуваний – локалізація – з деякими видозмінами почав відіграватися під час локдауну 2020 р.

Кожен цивілізаційний сценарій виставляє відмінні вимоги до технологічного розвитку. Згадані вище 12 напрямів інновацій було оцінено з точки зору корисності для ділового середовища та суспільства (табл. 5.2).

Відповідно до табл. 5.2, найбільший інтерес представлятимуть IPITA, TATLO, COMET, ACIS і PMS, які будуть затребувані тією чи іншою мірою за будь-якого сценарію.

Як видно з наведених характеристик, кожен сценарій покладе певні обмеження на розвиток туризму:

- ✦ за умов *сталого розвитку* відійдуть у минуле ті види туризму, які наносять найбільшу шкоду довкіллю (наприклад, пов'язані із масовим використанням транспортних засобів на традиційних видах палива), та зменшуватиметься інтенсивність ділових подорожей за рахунок упровадження нових і вдосконалення існуючих засобів комунікацій;
- ✦ модель *граничного зростання* передбачає розбудову зручної транспортної інфраструктури, проте орієнтованої лише на отримання прибутку, тому можуть зникнути соціальні види туризму, крім того, скорочуватиметься суспільний вільний час і надалі забруднюватиметься довкілля;

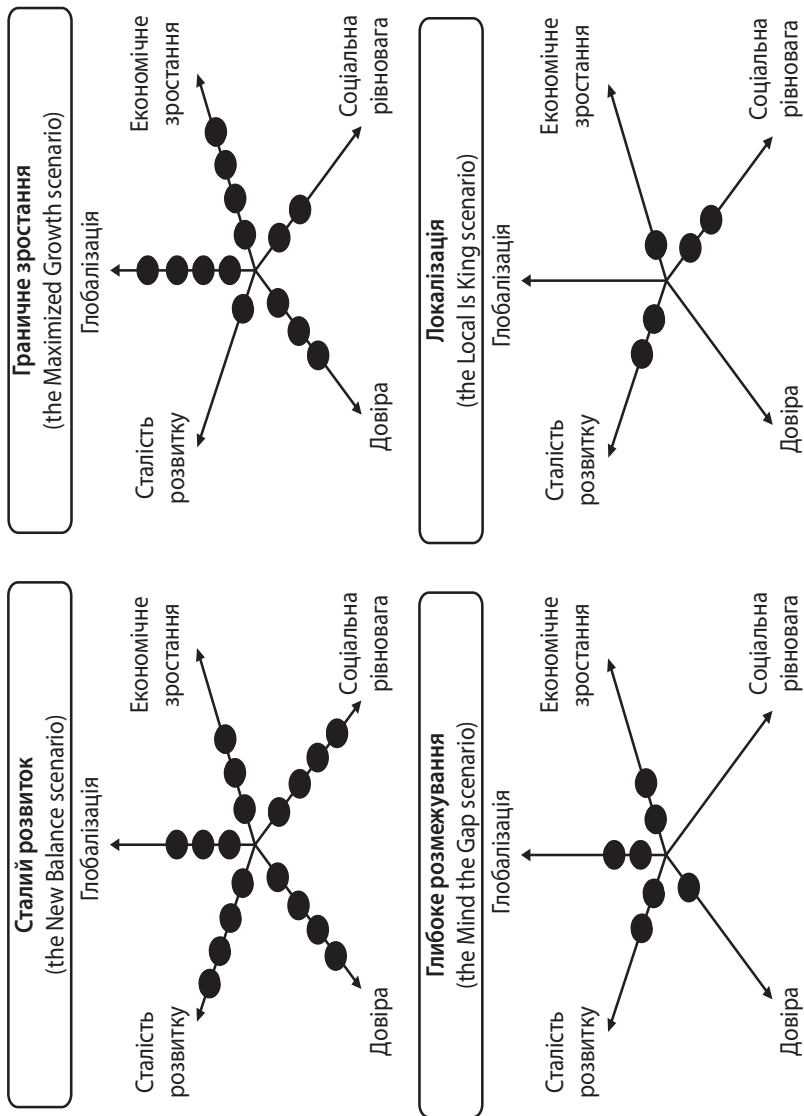


Рис. 5.3. Сценарії розвитку до 2025 р.

Таблиця 5.1
Визначальні особливості сценаріїв розвитку сучасної цивілізації

Сценарій	Передумови	Соціально-економічні умови	Стан економіки	Стимулюючі чинники ділового середовища
1 Сталий розвиток	2 «Зелена революція»; природні катаклізми, спричинені забрудненням навколишнього середовища в минулі роки	3 Високий рівень демократії; лібералізація подорожей і торгівлі; велика частка високоосвіченого середнього класу, коефіцієнт Джині ≤ 35 ; суспільство дотримується здорового, екологічно свідомого способу життя; сильна політика в галузі охорони навколишнього середовища	4 Щорічний приріст ВВП: 1–2% на зрілих ринках; 4–5% – у країнах, що розвиваються; щорічний приріст продуктивності праці: 1% на зрілих ринках; 4% – у країнах, що розвиваються; стабільний, помірно позитивний рівень довіри споживачів	5 Надзвичайно високі податки на викиди діоксиду вуглецю призведуть до зменшення попиту на нафту та зниження ціни до 50 дол. США за барель у 2025 р. – втім, ціни за споживання енергії зростають; значні інвестиції в розвиток громадського транспорту й екологічно чисті технології; високий рівень розвитку комунікацій, інформаційні технології частково замінюють щоденні поїздки до місця роботи та ділові подорожі

Продовження табл. 5.1

1	2	3	4	5
<p>Гранлине зростання</p>	<p>Продовження глобального зростання обсягів виробництва та світової торгівлі</p>	<p>Помірний рівень демократії з економічним/капіталізованим ухилом; лібералізація подорожей і торгівлі, сильний вплив процесу глобалізації; високий рівень освіти; повільно зростаючий середній клас, коефіцієнт Джині ≈ 40; споживачі цінують ефективність, добробут, статус, індивідуалізм; значне забруднення навколишнього середовища та слабе екологічне законодавство</p>	<p>Щорічний приріст ВВП: > 3% на зрілих ринках; 8% – у країнах, що розвиваються; щорічний приріст продуктивності праці: 2% на зрілих ринках; 8% – у країнах, що розвиваються; високий рівень довіри споживачів</p>	<p>Високий попит призвів до ціни на нафту в 200 дол. США за барель у 2025 р.; інвестиції у прибуткову інфраструктуру та автоматизацію; суттєві позитивні зрушення в ефективності використання енергоресурсів; високий рівень автоматизації транспортного руху; високий рівень розвитку комунікацій, інформаційні технології майже замінюють подорожі, значне поширення передачі даних між елементами устаткування без участі людини</p>

Продовження табл. 5.1

1	2	3	4	5
Глибоке розмежування	Політична підтримка еліт; економічно найпотужніші країни стали світовими лідерами	Автократія, зроблено комплекс заходів для підтримки існуючої системи; суспільство розмежоване на заможний, високоосвічений прошарок, який складає 20% від усього населення, та 80% бідноти, середній клас відсутній; коефіцієнт Джині > 45; заможні споживачі віддають перевагу комфорту, статусу та особистій безпеці, тоді як бідне населення шукає дешеві товари та послуги; забруднення довкілля в бідних районах	Щорічний приріст ВВП: 1% на зрілих ринках; 2–3% – у країнах, що розвиваються; стагнація приросту продуктивності праці; різний рівень довіри споживачів залежно від соціального класу	Ціни на нафту повільно знижуються до 180 дол. США за барель у 2025 р.; низький рівень розвитку інфраструктури, майже повна відсутність інвестицій, за виключенням потреб вищого класу; інновації зосереджені на забезпеченні комфорту та безпеки для багатшого населення; базовий рівень доступу до мережі Інтернет і засобів віртуальної реальності для всього населення, новітні технології – лише для багатих

Закінчення табл. 5.1

1	2	3	4	5
Локалізація	Кіберзлочинність; регіональні конфлікти, пандемії	Орієнтація на локальні/національні потреби; протекціонізм, включаючи торговельні бар'єри та перешкоди для подорожей; відносно рівномірний рівень доходів населення, проте зниження якості освіти та паритету купівельної спроможності; споживачі цінують безпеку та традиційний спосіб життя; помірне використання норм екологічного законодавства	Рецесія, обсяги ВВП незмінні чи незначно скорочуються; зниження рівня продуктивності праці; втрачена довіра споживачів	Ціни на нафту встановилися на рівні 160 дол. США за барель у 2025 р.; зменшення обсягів інвестицій в інфраструктуру; низька культура інновацій; застій чи погіршення рівня розвитку комунікацій; малі локальні мережі з високим рівнем захисту замінили Інтернет, доступ за біометричною ідентифікацією

Таблиця 5.2

Рівень впливу інновацій у туристичній галузі, прогноз на 2025 р.

Інновації	Сталий розвиток	Граничне зростання	Глибоке розмежування	Локалізація
Інтегрований планувальник подорожі	++	++	+	+
Логістичний оптимізатор відстеження руху	++	++	+	++
Управління рухом транспорту в мегаполісах на основі автоматичного контролю стану	++	++	+	+
Голографічні комунікаційні платформи	++	++	+	-
Мобільна вітальня та віртуальний офіс	+	++	+	-
Єдина служба забезпечення різними видами транспорту	++	+	+	+
Система матеріально-технічного забезпечення та поставок за допомогою безпілотних літаків	-	++	++	-
Послуги автоматично керованої мережі автотранспорту	++	++	-	-
Пересувні готелі	+	+	-	-
Автоматизований прикордонний контроль	-	++	+	++
Система віддаленого контролю та забезпечення профілактичного обслуговування транспортного засобу та безпеки руху	++	+	++	+
Система безперервного моніторингу стану здоров'я водія та пасажирів транспортного засобу	++	+	+	++

Примітки:

«+ +» – технологія поширена; «+» – технологія використовується мало;

«-» – технологія майже не використовується.

Джерело: складено за [8].

- ✦ сценарій *глибокого розмежування* унеможливить подорожі для незаможних верств населення, віртуалізація реальності призведе до заміни сприйняття деяких сторін життя людини, у тому числі зменшить кількість фізично здійснюваних подорожей;
- ✦ нарешті, *локалізація*, заснована на протекціонізмі та закритті кордонів, виллється в скорочення обсягів міжнародного туризму, однак позитивною тенденцією тут є посилення заходів безпеки. Втім, обмеження свободи обміну інформацією та скасування багатьох схем електронних платежів ускладнюватиме організацію подорожей [3].

Між тим, який би сценарій не було реалізовано, заходи, що забезпечують кожен систему управління, засновані на використанні сучасних технологій. Про важливість підтримки інноваційної спроможності підприємств у країнах ЄС свідчить те, що, за даними Євростату [9], за останні 10 років розмір загальних витрат на НДР постійно зростав і у 2019 р. склав понад 350 млрд євро (*рис. 5.4*, розраховано сумарно для 28 країн, які на кінець 2019 р. входили до об'єднання). Також зростав і питомий розмір витрат, який у 2019 р. досяг 685,6 євро в розрахунку на 1 мешканця.

За структурою витрат (*табл. 5.3*) найбільша частка припадала на сектор приватних підприємств (67%, або 234,5 млрд євро у 2019 р.) і галузь вищої освіти (близько 22%, або 76,7 млрд євро у 2019 р.), що вказує на суттєвий інноваційний потенціал наукових установ та їх тісні зв'язки із виробниками. Частка державного фінансування за 10 років незначно скоротилася – з 13 до 11%, і до 1% припадає на різні неприбуткові організації. Найвищі питомі витрати у приватному діловому секторі: спостерігалось поступове зростання від 304 євро у 2010 р. до 457 євро у 2019 р., і в галузі вищої освіти – від 119 до 150 євро на особу.

Структуру джерел фінансування за походженням наведено в *табл. 5.4*. За структурою джерел фінансування виділяється сектор державного управління – він посідає 2-ге місце за часткою наданих коштів – 29% у 2018 р., а лідирує (1-ше місце) приватний діловий сектор – комерційні підприємства фінансують до 58% усіх

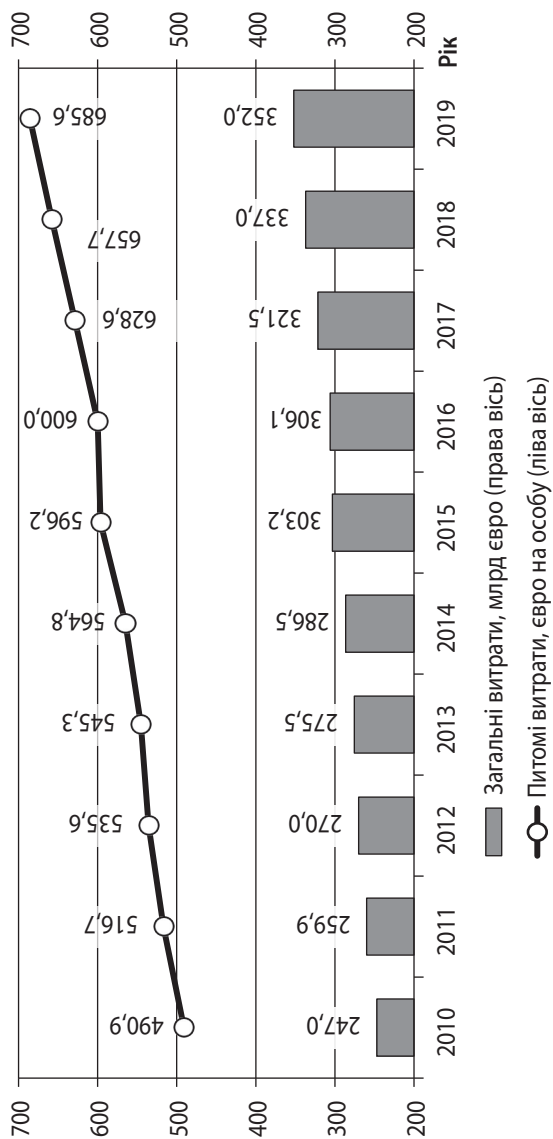


Рис. 5.4. Витрати на НДДКР у ЄС

Таблиця 5.3

Витрати на дослідження та розробки в ЄС за секторами, млрд євро

Сектор	Рік									
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ЄС (сумарні витрати)	247,0	259,9	270,0	275,5	286,5	303,2	306,1	321,5	337,0	352,0
ЄС (питомі витрати, євро/ос.)	490,9	516,7	535,6	545,3	564,8	596,2	600,0	628,6	657,7	685,6
Приватні підприємства	152,8	164,2	171,4	176,0	184,4	196,1	201,2	214,0	224,3	234,5
у % від загальних витрат	61,9	63,2	63,5	63,9	64,3	64,7	65,7	66,6	66,6	66,6
питомі витрати, євро/ос.	303,6	326,4	340,1	348,3	363,5	385,7	394,4	418,5	437,8	456,6
Державні установи	31,8	32,4	33,1	32,9	33,5	34,5	33,5	34,7	36,4	38,2
у % від загальних витрат	12,9	12,5	12,3	11,9	11,7	11,4	11,0	10,8	10,8	10,8
питомі витрати, євро/ос.	63,3	64,4	65,7	65,0	66,1	67,9	65,8	67,9	71,1	74,3
Галузь вищої освіти	59,8	61,0	63,1	64,5	66,2	69,8	68,7	70,3	73,7	76,7
у % від загальних витрат	24,2	23,5	23,4	23,4	23,1	23,0	22,5	21,9	21,9	21,8
питомі витрати, євро/ос.	118,9	121,2	125,1	127,6	130,6	137,3	134,7	137,5	143,8	149,4
Приватні неприбуткові організації	2,6	2,3	2,4	2,2	2,4	2,7	2,6	2,4	2,6	2,7
у % від загальних витрат	1,04	0,90	0,89	0,81	0,85	0,89	0,85	0,76	0,76	0,78
питомі витрати, євро/ос.	5,1	4,7	4,7	4,4	4,8	5,3	5,1	4,8	5,0	5,3

Таблиця 5.4

Витрати на дослідження та розробки в ЄС за джерелом походження коштів

Джерело фінансування	Рік								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Разом усі джерела, %	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Фонди приватних підприємств	53,8	55	55,1	55,4	55,7	55,6	57,2	58,4	58,5
Сектор державного управління	34,8	33,3	32,8	32,4	31,9	31,1	30,2	29,2	29,1
Фонди закладів вищої освіти	0,9	0,9	0,8	0,8	0,9	н/д	1,2	1,1	1,1
Фонди приватних неприбуткових організацій	1,6	1,6	1,6	1,5	1,6	1,7	1,6	1,6	1,5
Надходження з-за кордону	8,9	9,2	9,7	9,8	10	10,6	9,8	9,7	9,7

наукових досліджень у ЄС. Втім, упродовж зазначеного періоду частка державного сектора у фінансуванні НДР поступово скорочується – у 2010 р. вона дорівнювала майже 35%, але за 9 років спромоглася впасти на 5%. І навпаки, приблизно на 5% зросло фінансування з боку приватних прибуткових підприємств. Обсяги надходжень з-за кордону коливаються на рівні 9–10%, і найменше важать фонди галузі вищої освіти – до 2014 р. їх частка не перевищувала 1%, але вона поступово зростала, і у 2016 р. становила 1,2%, проте потім знову зменшилася до 1,1%. Кошти приватних неприбуткових організацій складали в різні роки в середньому 1,5–1,6% від загального обсягу фінансування (див. табл. 5.4).

В Україні у 2018 р. науково-дослідною діяльністю займалося 950 установ, з яких 48,1% належали до державного сектора економіки, 37,0% – до ділового (приватні прибуткові підприємства), 14,9% – до галузі вищої освіти. Загальна кількість виконавців НДР

на кінець 2018 р. становила 88,1 тис. осіб (у тому числі особи, які працювали за сумісництвом або за договорами цивільно-правового характеру) – це 0,54% від загальної чисельності зайнятого населення. У 2019 р. загальний обсяг витрат на виконання наукових досліджень склав майже 17,255 млрд грн (0,43% від ВВП), у 2018 р. – 16,774 млрд. За джерелами фінансування спостерігався такий розподіл (у 2018 р.): кошти іноземних джерел – 21,7%, бюджетні кошти – 37,1%, власні кошти організацій – 9,6%, кошти вітчизняних замовників – 30,5% (з яких внесок організацій державного сектора становив 6,8%, установ галузі вищої освіти – 0,1%, організацій підприємницького сектора – 23,5%, приватних некомерційних організацій – 0,1%), та 1,1% приходилося на кошти з інших джерел [10].

Таким чином, структура джерел фінансування НДР в Україні відрізняється від моделі надходжень, яка склалася в ЄС, особливо виділяється сектор іноземного фінансування – в Україні його частка перевищує середню по 28 країнам ЄС у 2 рази, і на 7% вищим є внесок сектора державного управління. У ЄС, навпаки, більше половини фінансової підтримки НДР надходить від приватних прибуткових підприємств, тоді як в Україні частка ділового сектора вповнину менша. Це свідчить про незацікавленість значної частини національних виробництв у впровадженні інновацій і певну недовіру до майбутньої економічної ефективності – підприємства реального сектора поки надають перевагу розширенню існуючих технологічних процесів і побоюються витратити нерозподілений прибуток на сумнівні, на їх думку, наукові дослідження. Отже, потрібно запропонувати виробникам і підтримувати на державному рівні оптимальні у вітчизняних умовах моделі спільної кооперації, які б зменшили ризик втрати власних коштів від НДР, які не вдалося комерціалізувати.

Конкурентоспроможність національної економіки на світовому ринку визначається сьогодні рівнем інноваційності її ключових виробництв. Упровадження інновацій у діяльність підприємств різних галузей може здійснюватися в різних формах [11]. Однак через брак фінансування багато компаній, особливо малих і середніх підприємств, не можуть дозволити собі проводити спеці-

альні дослідження. Також серйозною проблемною сферою у сфері послуг є забезпечення захисту інтелектуальної складової продукції, що виробляється.

Завдання захисту прав інтелектуальної власності (як результату науково-дослідницької діяльності) у туризмі стоїть більш гостро, ніж у інших галузях, навіть у сфері послуг. Патенти, товарні знаки та інші способи закріплення права власності на об'єкт інноваційної діяльності напряду пов'язані із можливістю доведення унікальності та неповторюваності винайденого об'єкта чи способу дії, але туристичному оператору, який розробив новий маршрут, практично неможливо довести випадки копіювання ідеї подорожі конкурентами, оскільки принципово відмінні характеристики начебто відсутні – географічні назви є тотожними, опис подорожі в рекламному проспекті перероблено так, що плагіат виявити складно, і часто недобросовісні послідовники змінюють порядок пересування неключовими точками маршруту й укладають угоди частково з іншими закладами розміщування, харчування, транспортними компаніями. Контент, який розміщується на власному сайті або на сторінках в соцмережах виробниками та надавачами туристичних послуг, дуже часто змінюється, тому що інформацію за актуальними темами потрібно мало не щоденно, а то і щогодинно оновлювати, і немає сенсу реєструвати авторські права на великі обсяги тексту, що втратить свою актуальність уже через тиждень. Та й для отримання авторського свідоцтва на твір потрібно також довести його унікальність і винятковість, а навіть лексичний запас, що використовується для стандартних повідомлень, є відносно обмеженим і типовим, і часто носить ознаки публіцистичного або розмовного стилю.

Не може служити об'єктом інтелектуального права і корпоративна культура, правила обслуговування відвідувачів у готелі чи пасажирів компаній-авіаперевізників, хоча саме вони відрізняються в очах споживачів постачальників послуг і впливають на рівень довіри та лояльності до компанії.

Як показує досвід, на практиці об'єктами інтелектуальної власності в туризмі виступають або внутрішні розробки підпри-

емств, які можна виразити в більш-менш матеріальній формі (унікальне програмне забезпечення, періодичні видання, стандартизовані та запротокольовані технологічні операції тощо), або відмінні характеристики бренду (логотипи, торгові марки тощо), які компанія використовує для самоідентифікації та просування власного продукту.

Вихід національних туристичних підприємств на закордонні ринки супроводжується додатковими витратами на заходи із ознайомлення потенційних споживачів із новою для них торговою маркою та створенням позитивного іміджу із урахуванням суспільних традицій, норм, звичаїв, способу життя та обмежень локального ділового середовища. Якщо ідея, концепція продукту та в цілому місія компанії не суперечать настроям місцевого населення, процес введення іноземної пропозиції є подекуди технічним, із застосуванням тих прийомів комплексу маркетингу, які є для підприємства-імпортера добре відомими та напрацьованими й відповідають досвіду роботи в даній галузі. Розпізнаваність бренду компанії та продукту досягається відносно легко, адже в арсеналі сучасних виробників є майже безкоштовний ресурс онлайн-медіа (сьогодні найуживанішими вважаються соціальні мережі, блоги та месенджери), за допомогою яких можна привернути увагу до продукту. Формування лояльності та пошук прихильників – дещо складніший процес, але сутність маркетингових технологій, які при цьому використовуються, здебільшого відповідає і внутрішньому ринку, змінюється лише змістовне наповнення. Проблеми починають виникати тоді, коли добре відомий і прибутковий бренд з певних причин неможливо вивести на цільовий ринок, і потрібно «на льоту» переорієнтовувати стратегію просування продукту. Однією із причин такої вкрай несприятливої для експортера ситуації стає відмова в реєстрації пропонованої торгової марки чи вимоги щодо її суттєвої зміни, і використати переваги відомого бренду стає неможливим. Тому актуальним є питання нормативного забезпечення захисту прав власності на торгові марки (які в цьому випадку ототожнюються з брендами) та розуміння вимог національних ринків щодо їх характеристик.

Туристичні послуги володіють додатковими, притаманними лише галузі рекреації та дозвілля, ознаками, що зумовлює деякі обмеження у використанні загальноприйнятих процедур міжнародного приватного права [12].

Як відомо, назва продукту є ключовим елементом його запам'ятовування та вироблення асоціацій у свідомості споживача. Залежно від емоційного забарвлення та ініційованого поштовху до очікуваних дій створюються інші складові бренду – логотип, слоган (який доповнює та роз'яснює або назву індивідуального продуктового бренду, або місію підприємства, якщо мова йде про бренд виробника/постачальника послуг), корпоративна культура тощо. І якщо для більшості товарів і послуг назва може обиратися без так званої описової прив'язки (точної семантичної ідентифікації продукту), то споживачі послуг дозвілля звикали до наявності певного набору ключових слів.

Туристичні оператори та посередники-агенти відповідно до усталеного ділового звичаю включають до назви слова «туризм», «туристичний», «подорож», якщо вони спеціалізуються на якомусь одному виду відпочинку – додають характерні лексичні одиниці. Заклади розміщування використовують відповідно слова «готель», «мотель», «хостел» та інші залежно від типу. Типова структура назви складається із слова – ключової ознаки послуги (туризм, подорожі, перевезення, розміщування), що є спільною для підприємств цього виду діяльності, та іншого слова чи фрази, що повинне відрізнити дане підприємство від конкурентів. Власне, воно і визначає унікальність, розпізнаваність бренду. Цікаво, що на заклади харчування, які є невід'ємною складовою рекреаційної інфраструктури, це правило не поширюється. Звичайно, є виключення – відомі компанії із унікальною нейтральною назвою, але для новостворених підприємств, що ще не набули у свідомості споживачів стійких асоціацій із типом продукту, така нейтральна назва потребуватиме додаткових зусиль для запам'ятовування. Із логотипами спостерігається подібна ситуація – вони часто складаються із зображень предметів або природних об'єктів, з якими в цільового споживача асоціюється відпочинок. Абстрактні, лек-

сично та графічно нейтральні логотипи теж зустрічаються, але часто вони використовуються разом зі слоганом чи текстовим повідомленням, покликаним полегшити споживачу процес сприйняття та запам'ятовування.

Торгова марка (у текстовому чи візуальному вигляді) повинна, по-перше, бути унікальною, відрізнитися від вже зареєстрованих брендів; по-друге, бути індивідуальною, не містити загальноживаних лексичних одиниць із широкою сферою застосування; по-третє, якомога краще ідентифікувати продукт. Остання вимога начебто суперечить першим двом: як пояснити, чим займається компанія чи що означає даний товар, не використовуючи спеціальні терміни, перелік яких обмежений? Найперші товарні знаки, що були зареєстровані у країнах ЄС, містили словосполучення (зі словами «туризм», «подорож» чи «відпочинок»), але зараз подібні реєстраційні заяви відхиляють, користуючись вимогою щодо заборони подібності назви до вже існуючої.

У процедурі реєстрації іноземних торгових марок додаткове джерело конфліктів – це протистояння між національними компаніями з одної чи різних держав, які вже мають власні бренди та помічають, що третя сторона хоче використати подібні назву чи логотип. Зауважимо, що подібна ситуація стала можливою в ЄС як наддержавному об'єднанні зі спільними інститутами та розмежуванням правового поля на сферу національної відповідальності та юрисдикції ЄС як інтеграційної одиниці вищого рівня. Періодично виникають колізії, тому що реєстрація торгових марок у EUIPO для використання на всій території ЄС не є обов'язковою, якщо власник цієї національної ТМ (вона може бути офіційно зареєстрована в одній з країн-членів, а може й використовуватися просто як елемент ідентифікації бренду без захисту прав інтелектуальної власності) працює виключно на внутрішньому ринку. Не заборонено використати «вільне» словосполучення. Національні компанії можуть відстежувати публікації EUIPO із наданими пропозиціями, але довести, що заявники порушують їх право власності, для малих і середніх невідомих компаній вкрай складно. З іншого боку, вони як підприємства, зареєстровані на території

ЄС, мають право скористатися ресурсами офіційних інститутів, у тому числі забезпечити право власності. Якщо з якоїсь причини підприємство не залишає за собою виключне право на використання певного логотипу, значить, не заперечує проти його використання кимось іншим. Такий хід подій варто було б передбачити та запропонувати всім резидентам ЄС зареєструвати власні бренди в єдиній базі. Знову ж таки, виявилися б місцеві продукти виключно для внутрішнього споживання із однаковими чи подібними назвами в різних країнах, але можна було б додати до пакета документів згоду власника на використання подібних елементів у інших країнах (там, де він не збирається провадити діяльність), чи включити до назви/логотипу ознаки національної належності.

На світовому ринку взаємодія між учасниками ґрунтується на віднесенні суб'єктів економічної діяльності виключно до двох рівнів – національного (внутрішні справи кожної держави на власній території, яка вона вирішує самостійно, відповідно до свого законодавства) та міжнародного, де представники з різних країн взаємодіють як рівні самостійні одиниці та повинні визначити, яких уніфікованих правил вони дотримуватимуться (що і складає систему міжнародного приватного права). Наприклад, туристичний оператор з України працює виключно в межах країни та має зареєстровану уповноваженим органом державної влади з інтелектуальної власності торгову марку. Тоді всі інші турсоператори – резиденти України чи іноземні компанії не мають права її використовувати. Але якщо іноземний туристичний оператор випадково зареєструє в себе вдома таку ж саму назву, він її вільно використовуватиме на своїй території. А от коли наша українська компанія виходитиме на ринок цієї держави, їй буде заборонено використовувати легітимний в Україні бренд, бо він збігається з місцевим, і потрібно буде реєструвати нову торгову марку. Така проблема існує і з патентами, і з іншими формами захисту об'єктів інтелектуальної власності. Поки немає єдиної процедури щодо міжнародного визнання брендів, та й подібні проблеми виникають в основному в ТНК, у яких достатньо авторитету для вирішення спірних питань.

Із поширенням Інтернет-торгівлі та онлайн-маркетингу (зокрема, просування продукції або бренду шляхом створення сайтів-візитівок чи сторінок у соціальних мережах) проблема міжнародної ідентифікації постає ще нагальніше. Якщо власник компанії вирішує заощадити кошти та не використовувати домени першого рівня, а зупиняється на варіанті доменних імен другого-третього рівнів, у разі використання поширених лексичних одиниць як назви сайту (причому ця торгова марка офіційно зареєстрована у країні, резидентом якої є компанія) цілком імовірна ситуація, що будуть зареєстровані майже однакові, з точки зору користувача, назви, які відрізнятимуться тільки доменними зонами. Компанії з різних країн не планують експорт, власний сайт чи брендова сторінка в соцмережах (де головним критерієм є унікальність логіну, а наявність реєстрації ТМ може взагалі не перевірятися, якщо сторінка приватна та її веде працівник підприємства суто для спілкування з невеликою групою споживачів) їм потрібна виключно для охоплення внутрішнього ринку, але для всесвітньої мережі обрані назви є рівними у статусі, за певних налаштувань пошукової системи будуть показані всі сторінки, навіть ті, які користувач не мав наміру шукати. Тому для запобігання ймовірних помилкових результатів запиту варто перевірити всесвітню мережу на наявність тотожних доменних імен. У соціальних мережах і блогах забезпечити унікальність ще складніше, адже існує безліч приватних сторінок, у назві яких фігурують різноманітні комбінації ключових слів і подекуди відсутній механізм захисту власника бренду (на відміну від нової політики ICANN), тому єдине, що лишається компанії, – придумати новий варіант назви. З технічних причин, серед яких – складність обробки та збереження надвеликих масивів даних, на сьогодні більший порядок існує серед регіональних реєстраторів, і підприємства, які працюють виключно в одному географічному регіоні, не звертаються за консультацією до представників з іншої частини світу.

Якщо туристична компанія – резидент України вирішить зареєструвати бренд у EUIPO, необхідно виявити усталені звичаї та

проаналізувати прийнятні змістовні форми. Недостатньо просто перевірити бажану назву/логотип на предмет відсутності серед зареєстрованих ТМ чи заяв, що знаходяться в процесі розгляду. Варто зрозуміти, за яким принципом краще побудувати композицію графічного зображення чи лексичну одиницю для назви, навіть якщо вона буде трохи відрізнитися від українського варіанта.

У табл. 5.5 наведено аналіз діючих на даний час прав на торгові марки на всій території ЄС.

Таблиця 5.5

Ключові слова в зареєстрованих EUIPO торгових марках

Зведені характеристики зареєстрованих ТМ	Ключове слово у назві торгової марки					
	tourism	travel	resort	recreation	hotel	hospitality
Загальна кількість, з них:	117	1578	518	8	2670	123
виключно текстові (word)	17	681	151	3	1035	33
графічні (figurative)	100	894	367	5	1632	90
3D-зображення (3D shape)	–	3	–	–	1	–
Інша форма (other)	–	–	–	–	2	–

Джерело: складено автором на основі даних із реєстру EUIPO [13].

Як видно з табл. 5.5, найуживанішими у виборці є ключові слова "hotel" і "travel", а на частку "tourism" та "hospitality" припадає набагато менше зареєстрованих ТМ. У реєстрі представлені, окрім країн ЄС, інші держави з усього світу, але їх перелік незначний.

В основному сфера діяльності EUIPO зосереджена у країнах Європи, але зустрічаються й спільні права власності представників із різних країн.

З-поміж суб'єктів туристичної діяльності – резидентів України є достатньо таких, що планують починати або продовжувати

діяльність на ринку ЄС з укладанням угод чи принаймні проводити маркетингову кампанію із залучення іноземних туристів в Україну після відкриття кордонів. Отримання сертифіката – процес довготривалий, у середньому потрібно принаймні 6–8 місяців на підготовку документів і розгляд заяви. Тому українським компаніям варто було б розпочати аналіз наявних торгових марок у своїй сфері діяльності, щоб в разі необхідності мати достатній час на ребрендинг і виявити потенційних конкурентів, які можуть відволікати частину інформаційного простору.

ЛІТЕРАТУРА ДО РОЗДІЛУ 5

1. Мельниченко С. В. Інформаційні технології в туризмі: теорія, методологія, практика : монографія. Київ, 2007. 493 с.
2. Инновационно-логистическое обеспечение международного туризма и круизного бизнеса : монография / Р. Р. Ларина, В. В. Селиванов, Е. Ю. Лукьянова и др. Симферополь : ИТ «Ариал», 2013. 396 с.
3. Дехтяр Н. А. Вплив інноваційних технологій на розвиток світового ринку туристичних послуг. *Економіка розвитку*. 2014. № 3. С. 37–43. URL: http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/eu143_71/e143dek.pdf
4. Офіційний сайт порталу відкритих даних Світового банку (World Bank Open Data). URL: <https://data.worldbank.org>
5. Current World Population. URL: <https://www.worldometers.info/world-population/>
6. Капица С. П. Модель роста населения Земли и экономическое развитие человечества. *Вопросы экономики*. 2000. № 12. С. 85–106.
7. Капица С. П. Об ускорении исторического времени // История и математика / ред. Л. Е. Гринин, А. В. Коротаев, С. Ю. Малков. М. : Изд. группа URSS, 2006. С. 12–30.
8. Connected World: Transforming Travel, Transportation and Supply Chains // World Economic Forum. May 2013. 48 p.

- URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_MO_ConnectedWorld_Report_2013.pdf
9. Офіційний сайт Статистичної служби ЄС (EUROSTAT). URL: <https://ec.europa.eu/eurostat>
 10. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
 11. Лабунська С. В., Дехтяр Н.А. Огляд основних підходів до визначення сутності і особливостей діяльності інноваційних кластерів на прикладі досвіду ЄС. *Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського*. 2021. № 1. С. 22–31.
DOI: 10.30929/1995-0519.2021.1.22-31
 12. Дехтяр Н. А. Проблема захисту бренду як об'єкту інтелектуальної власності у туризмі. *Економіка і суспільство*. 2020. № 22.
DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2020-22-23>
 13. EUIPO. URL: <https://euipo.europa.eu/ohimportal/en>

■ ПІСЛЯМОВА

У *першому розділі* монографії надано характеристику світових туристичних потоків, визначено особливості формування макро-регіональних ринків, кожному із яких притаманна власна специфіка, що не повторюється в іншому макрорегіоні, тому досі не існує уніфікованих стратегій регулювання туристичної діяльності, однаково ефективних у всіх країнах. Водночас розподіл країн за суто географічною ознакою не гарантує, що співпадуть тенденції розвитку туризму в межах окремої держави із тенденціями, характерними для макрорегіону, до якого вона входить. Таке розмежування проявляється й у процесі зміни профілю споживачів туристичних послуг, подальшого відходу від масового туризму на користь індивідуального. Окрім доходу на душу населення, – чинника, що традиційно вважався головним у прогнозуванні попиту на послуги дозвілля, – тривалість відпускнуго періоду та наявність вільного часу в цілому виявилися набагато суттєвішими, аніж власне наявність коштів на подорожі. Прискорена урбанізація із переламною зміною стилю життя цілого покоління, зростання низки галузей, заснованих на інноваціях, зумовили переорієнтацію туристичної пропозиції в багатьох розвинених країнах, що також необхідно враховувати організаторам міжнародних подорожей.

У *другому розділі* розглянуто процеси парадигмальних змін у теорії економічної думки та міжнародних економічних відносин, що намагаються роз'яснити сучасні тенденції в галузі туризму не тільки як складової сфери послуг, а й світового виробництва та споживання в цілому. На етапі перетворення знаходиться стала протягом декількох століть модель розширеного відтворення, заснована на безперервному збільшенні обсягів виробництва та споживання. Із досягненням граничного порогу ємності світового ринку постала необхідність винаходу принципово іншого підходу до перерозподілу ресурсів у межах глобальної економіки, інакше неминучими стануть постійні конфлікти та жорстка конкурентна боротьба за ринки збуту, що спостерігається останніми роками. Альтернативою є модель циклічної економіки, що сформувалася

на основі концепції сталого розвитку, яка враховує, у тому числі, взаємний обмін інформаційними потоками.

У *третьому розділі* розглядається питання секторальної структури економіки. Існуючого підходу до виділення трьох секторів (у спрощеному вигляді – це сільське господарство, промисловість та сфера послуг) уже недостатньо для опису всіх операцій як у межах однієї країни, так і глобального ринку, тому що на перерозподіл продуктивних сил і доходів впливають не лише економічні складові. З'явилися галузі-надрегулятори, які виконують функцію балансування товарно-матеріальних і фінансових потоків, що уособлюють окремі самостійні інститути. Їхня діяльність є тісно переплетеною із мультинаціональними підприємствами, феномену яких присвячено наступний розділ.

У *четвертому розділі* наведено огляд теорії інституціоналізму від часів її зародження до сучасних досліджень. Детально розглядаються історичні передумови виникнення цієї концепції та фактори, що спричинили її кардинальні зміни у ХХ ст. Розуміння впливу окремих інститутів на ефективність функціонування окремих галузей національної економіки неможливе без дослідження міжгалузевих операцій, тому значну кількість даних було проаналізовано за методом балансових моделей «витрати – випуск», у тому числі в зовнішньоекономічних операціях. Як приклад наведено досвід країн ОЕСР (OECD), де такий аналіз проводиться на постійній основі та є підґрунтям запроваджених стратегій зовнішньої економічної політики.

У *п'ятому розділі* досліджено перспективи використання інновацій у туристичній діяльності, зокрема співпраці із галузями інформаційно-комунікаційних технологій. Наводиться огляд сценаріїв майбутнього розвитку суспільства на основі використання тих чи інших технологій, які не тільки зумовлюють виникнення нового типу послуг, а й провокують системні суспільні перетворення. Доведено, що все актуальнішими стають питання захисту прав інтелектуальної власності, практичні завдання туристичної діяльності вимагатимуть суттєвого перегляду норм законодавства, оскільки продукція галузі є доволі нетиповою, а відносини між постачальниками та розробниками послуг часто не можна описувати вже існуючими схемами.

■ ДОДАТКИ

Таблиця А. 1

Обрані показники регулювання ринку праці, звіт Doing Business

(складено за: Doing Business 2018: Reforming to Create Jobs.
URL: <https://www.doingbusiness.org>)

У стовпцях таблиці:

1. Заборона строкових угод для виконання постійних завдань.
2. Максимальна тривалість строкової угоди (місяців).
3. Мінімальна заробітна плата для касира, віком 19 років, з досвідом роботи від одного року (дол. США/місяць).
4. Співвідношення мінімальної заробітної плати до доданої вартості на одного працівника.
5. Максимальна тривалість випробувального терміну (місяці).
6. Максимальна кількість робочих днів на тиждень.
7. Доплата за нічну роботу (% від погодинної оплати).
8. Доплата за роботу у вихідний день тижня (% від погодинної оплати).
9. Доплата за понаднормову роботу (% від погодинної оплати праці).
10. Чи існують обмеження на роботу в нічні години.
11. Чи можуть жінки (не вагітні та які не годують дитину) працювати в ті ж нічні години, що й чоловіки.
 12. Обмеження роботи у вихідний день тижня.
 13. Обмеження понаднормової роботи.
 14. Оплачувана щорічна відпустка (робочі дні).
 15. Чи дозволене законом звільнення через скорочення штатів.
 16. Необхідність повідомлення третьої сторони про звільнення працівника.

Продовження Додатка А
Продовження табл. А.1

Країна	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Австралія	-	Немає	2068,3	0	6	6	25	100	50	-	+	-	-	20	+	-
Австрія	-	Немає	1590,5	0	1	6	67	100	50	+	+	-	-	25	+	+
Азербайджан	-	60	95,5	0	3	6	40	100	100	+	-	-	+	17	+	+
Албанія	+	Немає	182,3	0	3	6	50	25	25	+	+	-	-	20	+	-
Алжир	+	Немає	187,1	0	6	6	0	0	50	+	-	-	-	22	+	+
Ангола	-	120	148,4	0	3	6	10	75	20	+	+	+	-	22	+	+
Антигуа та Барбуда	-	Немає	604,9	0	3	6	0	0	50	-	+	-	-	12	+	-
Аргентина	+	60	936,7	1	3	6	13	100	50	-	+	-	-	18	+	-
Афганістан	-	Немає	0	0	3	6	15	50	25	+	-	-	+	20	+	+
Багами	-	Немає	867,5	0	0	5	0	0	50	-	+	-	-	12	+	+
Бангладеш	-	Немає	0	0	3	6	0	0	100	-	+	-	-	17	+	+
Барбодос	-	Немає	518,2	0	н/д	5	0	0	50	-	+	-	-	20	+	-
Бахрейн	-	60	0	0	3	6	0	0	38	-	+	-	-	30	+	+
Беліз	-	Немає	332	1	6	6	0	50	50	-	+	-	+	12	+	+
Бельгія	-	Немає	2280,1	0	0	6	0	0	50	+	+	+	-	20	+	-
Бенін	-	48	70,2	1	2	6	0	0	12	-	+	-	-	24	+	+
Білорусь	-	Немає	156,9	0	3	6	20	100	100	-	+	-	-	18	+	-
Болгарія	-	36	2668	0	6	6	8	0	50	+	+	-	+	20	+	-
Болівія	+	24	291,7	1	3	6	25	100	100	-	-	-	-	22	-	н/д

Додатки

Продовження Додатка А
Продовження табл. А.1

Країна	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Боснія і Герцеговина	-	36	232,5	0	6	6	25	15	25	-	+	-	-	20	+	-
Ботсвана	-	Немає	84,5	0	3	6	0	100	50	-	+	-	-	15	+	+
Бразилія	+	24	365,45	0	3	6	20	0	55	+	+	-	-	26	+	-
Бруней-Даруссалам	-	Немає	0	0	н/д	6	0	50	50	-	+	-	-	12	+	-
Буркіна-Фасо	-	Немає	90,8	1	2	6	0	0	15	-	+	+	-	22	+	-
Бурунді	-	Немає	2,4	0	6	6	35	0	35	-	+	-	-	21	+	-
Бутан	-	Немає	54,1	0	6	6	0	0	0	-	+	-	-	15	+	+
Вануату	-	Немає	271,5	1	6	6	0	50	25	-	-	-	-	17	+	-
Венесуела	+	24	1217	6	1	5	30	50	50	+	+	+	-	19	-	н/д
В'єтнам	-	72	168,4	1	1	6	30	0	50	-	+	-	-	13	+	-
Вірменія	+	Немає	117	0	3	6	30	100	50	-	+	-	-	20	+	-
Габон	-	48	275	0	6	6	0	0	10	-	+	-	-	24	+	+
Гаїті	-	Немає	154,1	2	0	6	50	50	50	-	+	-	-	13	+	-
Гайана	-	Немає	202,9	0	н/д	6	0	0	50	+	+	+	+	12	+	+
Гамбія	-	Немає	0	0	12	7	0	0	0	-	+	-	-	0	+	-
Гана	-	Немає	45,4	0	н/д	5	0	0	0	-	+	-	-	15	+	+
Гватемала	+	Немає	411,2	1	2	6	0	50	50	+	+	+	+	15	+	-
Гвінея	-	24	50	1	1	6	20	0	30	-	+	+	-	30	+	+
Гвінея-Бісау	+	12	0	0	1	6	25	50	0	-	-	-	-	21	+	+

Продовження Додатка А
Продовження табл. А.1

Країна	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Гондурас	+	24	460,4	2	2	6	25	100	38	+	+	-	-	17	+	+
Гонконг (Китай)	-	Немає	885,3	0	1	6	0	0	0	-	+	-	-	10	+	-
Гренада	+	Немає	250,4	0	1	6	0	0	50	-	+	-	-	13	+	-
Греція	+	Немає	687,5	0	12	6	25	75	28	-	+	+	-	22	+	-
Грузія	-	30	17,7	0	6	7	0	0	0	-	+	-	-	24	+	-
Данія	-	Немає	0	0	3	6	0	0	0	-	+	-	-	25	+	-
Джібуті	+	24	0	0	2	6	0	0	0	-	+	-	+	30	+	+
Домініка	-	Немає	344,9	0	6	6	0	100	50	-	+	-	-	13	+	-
Домініканська Республіка	+	Немає	334,7	0	3	6	0	100	35	-	+	+	-	17	+	-
Еквадор	+	Немає	434,8	1	3	5	25	100	50	-	+	-	+	12	+	+
Екваторіальна Гвінея	+	24	745,9	1	1	6	25	50	25	-	+	+	-	22	+	+
Еритрея	+	Немає	0	0	3	6	0	0	25	-	+	-	-	19	+	-
Естонія	+	120	533,2	0	4	5	25	0	50	+	+	-	-	24	+	-
Ефіопія	+	Немає	0	0	1,5	6	0	0	25	-	+	-	-	18	+	-
Єгипет	-	Немає	0	0	3	6	0	0	35	-	+	-	-	24	+	+
Ємен	-	Немає	75,7	1	6	6	15	100	50	-	-	-	-	30	+	+
Замбія	+	Немає	176,4	1	н/д	6	4	100	50	-	+	-	-	24	+	+
Палестина	-	24	371,3	1	6	6	0	150	50	+	-	+	-	12	+	+
Зімбабве	-	Немає	304,5	2	3	6	0	0	50	-	+	-	-	22	+	+

Додатки

Продовження Додатка А
Продовження табл. А.1

Країна	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Ізраїль	-	Немає	1,280,4	0	н/д	6	0	50	25	-	+	+	-	18	+	-
Індія	-	Немає	351,7	1	3	6	0	0	100	+	-	+	+	36	+	+
Індонезія	+	36	246,7	1	3	6	0	0	75	-	+	-	-	12	+	+
Ірак	+	12	120,4	0	3	6	0	50	50	+	-	-	-	23	+	+
Іран	-	Немає	300,8	1	1	6	35	40	40	-	+	-	-	24	+	+
Ірландія	-	Немає	1832,8	0	12	6	0	0	0	-	+	-	-	20	+	-
Ісландія	-	24	2079,3	0	3	6	1	0,8	1,4	-	+	-	-	24	+	-
Іспанія	+	48	1005,9	0	6	6	7	0	0	-	+	-	-	22	+	+
Італія	-	36	1,973,7	1	2	6	15	30	15	-	+	-	-	26	+	+
Йорданія	-	Немає	299,4	1	3	6	0	50	25	+	-	-	+	19	+	+
Кабо-Верде	+	60	115,3	0	2	6	25	100	35	-	+	-	-	22	+	+
Казахстан	-	Немає	91,4	0	3	6	50	50	50	-	+	-	-	18	+	+
Камбоджа	-	24	0	0	1	6	30	0	50	-	+	-	-	19	+	-
Камерун	-	48	72,2	0	2	6	0	0	20	-	+	-	-	25	+	+
Канада	-	Немає	1565,7	0	3	6	0	0	50	-	+	-	+	10	+	-
Катар	-	Немає	0	0	6	6	0	0	25	+	+	-	+	22	+	-
Кенія	-	Немає	233,2	1	12	6	0	0	50	-	+	-	-	21	+	+
Киргизстан	+	60	17,4	0	3	6	50	100	50	-	+	-	-	20	+	-
Китай (Пекін)	-	Немає	290,1	0	6	6	0	100	50	-	+	-	-	6,7	+	+
Китай (Шанхай)	-	Немає	353	0	6	6	34	100	50	-	+	-	-	6,7	+	+

Продовження Додатка А
Продовження табл. А.1

Країна	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Кіпр	-	30	1076,2	0	24	6	0	100	100	-	+	-	-	20	+	+
Кірібаті	-	Немає	173,7	1	н/д	5	0	0	0	+	+	-	+	30	+	+
Колумбія	-	Немає	267,5	0	2	6	35	75	25	-	+	-	-	15	+	-
Коморські острови	-	36	0	0	6	6	28	0	25	-	+	+	-	22	+	+
Конго	+	24	198,6	1	4	6	0	0	14	-	+	+	+	30	+	+
Конго, ДР	+	48	65	1	1	6	25	0	38	+	+	-	-	13	+	+
Корея, Південна	-	24	967,7	0	3	6	50	50	50	-	+	-	-	17	+	+
Косово	-	Немає	150	0	6	6	30	50	30	-	+	-	-	21	+	-
Коста-Ріка	+	12	588,3	0	3	6	0	100	50	+	-	-	-	12	+	-
Кот-д'Івуар	-	24	103,7	0	2	6	38	0	24	-	+	-	-	27	+	-
Кувейт	-	Немає	198,6	0	3	6	0	50	25	-	-	+	+	30	+	-
Лаос	-	36	105,8	0	2	6	15	150	50	-	+	-	-	15	+	+
Латвія	+	60	434,6	0	3	6	50	0	100	-	+	-	-	20	+	-
Лесото	-	Немає	140,7	1	4	6	0	100	25	+	+	-	-	12	+	-
Литва	-	60	433,5	0	3	6	50	100	50	-	+	-	-	21	+	-
Ліберія	-	Немає	141,4	3	3	6	0	0	50	-	+	-	+	17	+	+
Ліван	-	24	438,9	1	3	6	0	50	50	-	+	-	+	15	+	+
Лівія	-	48	323,7	1	1	6	0	0	50	-	+	-	-	30	+	+
Люксембург	+	24	2764,4	0	6	6	0	70	40	-	+	+	-	25	+	+
Маврикій	-	24	236,8	0	н/д	6	0	100	50	-	+	-	-	17	+	+

Додатки

Продовження Додатка А
Продовження табл. А.1

Країна	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Мавританія	-	24	90,8	1	1	6	0	0	15	-	+	+	-	18	+	+
Мадагаскар	+	24	55,7	1	3	6	30	40	30	-	+	-	-	24	+	-
Македонія	-	60	262,5	0	6	6	35	50	35	+	+	-	-	20	+	-
Малаві	+	Немає	27,5	1	12	6	0	0	50	-	+	-	-	18	+	-
Малайзія	-	Немає	257,2	0	н/д	6	0	100	50	-	+	-	-	13	+	-
Малі	+	72	67,4	1	6	6	0	0	10	-	+	-	-	22	+	+
Мальдіви	-	24	0	0	3	6	0	50	25	-	+	-	-	30	+	-
Мальта	-	48	837,4	0	6	6	0	100	50	-	+	-	-	24	+	-
Марокко	+	12	268,3	1	1,5	6	0	0	25	-	+	+	-	20	+	+
Маршаллові острови	-	Немає	517,5	1	н/д	7	0	0	0	-	+	-	-	0	+	-
Мексика	+	Немає	151,7	0	1	6	0	25	100	-	+	-	+	12	+	+
Мікронезія	-	Немає	361,7	1	н/д	7	0	0	50	-	+	-	-	0	+	-
Мозамбік	+	72	103,4	1	3	6	25	100	50	-	+	+	-	24	+	+
Молдова	+	Немає	110,4	1	0,5	6	50	100	50	+	+	+	-	20	+	+
Монголія	-	Немає	116,9	0	3	5	0	50	50	-	+	-	+	16	+	-
М'янма	-	Немає	68,3	0	н/д	6	0	100	100	+	+	-	-	10	+	-
Намбія	-	Немає	0	0	н/д	6	6	100	50	-	+	-	-	20	+	+
Непал	+	Немає	89,1	1	12	6	0	50	50	-	-	-	-	18	+	+
Нігер	+	48	52,6	1	6	6	38	0	10	-	+	-	-	22	+	+
Нігерія	-	Немає	81,8	0	н/д	6	0	0	0	-	+	-	-	6	+	-

Продовження Додатка А
Продовження табл. А.1

Країна	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Нідерланди	-	24	931,8	0	2	6	0	0	0	-	+	-	-	20	+	+
Нікарагуа	-	Немає	227,3	1	1	6	0	100	100	+	+	+	+	30	+	-
Німеччина	-	Немає	1736,1	0	6	6	0	0	0	-	+	-	-	24	+	+
Нова Зеландія	-	Немає	1942,8	0	3	7	0	0	0	-	+	-	-	20	+	-
Норвегія	-	48	3286,3	0	6	6	0	0	40	+	+	+	-	21	+	-
ОАЕ	-	Немає	0	0	6	6	0	50	25	-	-	+	-	26	+	-
Оман	-	Немає	845,3	1	3	5	50	100	25	+	-	-	+	22	-	н/д
Пакистан	+	9	129,8	1	3	6	0	100	100	+	-	+	-	14	+	-
Палау	-	Немає	693,5	1	н/д	7	0	0	0	-	+	-	-	0	+	-
Панама	+	12	558,8	0	3	6	13	50	50	-	+	+	+	22	+	+
Папуа-Нова Гвінея	-	Немає	213	1	н/д	6	0	0	50	-	+	-	-	11	+	-
Парагвай	+	Немає	365	1	1	6	30	100	50	+	+	-	+	20	+	+
Перу	+	60	258,3	0	3	6	35	100	25	-	+	-	-	13	+	+
Південна Африка	+	Немає	285,5	0	н/д	6	0	100	50	+	+	-	-	18	+	+
Південний Судан	-	48	0	0	3	0	0	0	50	-	-	-	-	23	+	+
Польща	-	33	540,2	0	3	6	20	100	50	-	+	-	-	22	+	-
Португалія	+	36	735,2	0	3	6	25	50	31	-	+	+	-	22	+	+
Пуерто-Рико (США)	-	Немає	1256,7	0	9	7	0	100	50	-	+	-	-	11	+	-
Російська Федерація	+	60	285,75	0	3	6	20	100	50	-	+	+	-	22	+	+
Руанда	-	Немає	0	0	6	6	0	0	0	-	+	-	-	19	+	+

Додатки

Продовження Додатка А
Продовження табл. А.1

Країна	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Румунія	+	60	365,7	0	3	5	25	100	75	-	+	-	-	20	+	-
Сальвадор	+	Немає	252,7	1	1	6	25	100	125	+	+	+	-	11	+	-
Самоа	-	Немає	207,6	0	3	6	0	0	50	-	+	-	-	10	+	-
Сан-Маріно	+	18	2147,1	0	1,6	6	35	0	26	-	+	-	-	26	+	+
Сан-Томе і Принсіпі	+	36	71	0	1	6	25	100	38	-	-	+	-	26	+	+
Саудівська Аравія	-	48	0	0	3	6	0	50	50	-	-	+	-	23	+	-
Свазіленд	-	Немає	130,5	0	3	6	0	0	50	-	+	-	-	15	+	-
Сейшельські острови	-	Немає	575,5	0	6	6	0	100	50	-	+	-	-	21	+	+
Сенегал	+	24	1609	1	2	6	38	0	10	-	+	+	+	24	+	+
Сент-Вінсент і Гренадіни	-	Немає	311,9	0	6	6	0	0	50	-	+	-	-	19	+	-
Сент-Кітс і Невіс	-	Немає	563,3	0	3	0	0	0	50	-	+	-	-	14	+	-
Сент-Люсія	-	24	0	0	3	6	0	100	50	-	+	-	-	21	+	+
Сербія	+	24	212	0	6	6	26	110	26	-	+	-	-	20	+	-
Сирія	-	60	35,2	0	3	6	0	100	38	-	-	+	-	22	+	+
Сінгапур	-	Немає	0	0	6	6	0	100	50	-	+	-	-	11	+	-
Словацька Республіка	-	24	502,1	0	3	6	20	0	25	-	+	-	-	25	+	+
Словенія	+	24	919,8	0	6	6	75	100	30	-	+	-	-	22	+	-
Соломонові острови	-	Немає	114,5	0	н/д	6	0	0	50	-	-	-	-	15	+	+
Сомалі	-	Немає	0	0	н/д	6	0	0	25	-	-	-	-	80	+	-

Продовження Додатка А
Продовження табл. А.1

Країна	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Сполучене Королівство	-	Немає	1409,2	0	6	6	0	0	0	-	+	-	-	28	+	-
Судан	-	48	67,1	0	3	6	0	0	50	-	-	-	-	23	+	+
Суринам	-	Немає	215,4	0	2	6	0	100	50	-	+	-	-	16	+	+
Східний Тимор	+	36	115	0	1	6	25	100	50	-	+	+	-	12	+	+
США	-	Немає	1804,05	0	н/д	6	0	0	50	-	+	-	-	0	+	-
Сьєрра-Леоне	+	Немає	84,5	1	6	6	15	100	50	-	+	-	-	23	+	+
Таджикистан	+	Немає	60,4	0	3	6	50	100	100	+	+	-	-	18	+	+
Тайланд	+	Немає	229,4	0	0	6	0	0	50	-	+	-	-	6	+	-
Тайвань (Китай)	+	Немає	649,8	0	н/д	6	0	100	33	-	+	-	-	13	+	+
Танзанія	+	Немає	54,5	0	6	6	5	100	50	-	+	-	-	20	+	+
Того	+	48	92	1	2	6	0	0	20	-	+	-	-	30	+	+
Тонга	-	Немає	0	0	н/д	0	0	0	0	-	+	+	-	0	-	-
Тринідад і Тобаго	-	Немає	411,9	0	н/д	6	0	100	50	-	+	-	-	10	+	-
Туніс	-	48	243,4	1	6	6	0	100	25	-	-	-	-	19	+	+
Туреччина	+	Немає	616,3	0	2	6	0	100	50	+	-	-	-	18	+	-
Уганда	-	Немає	1,9	0	12	6	0	0	50	-	+	-	-	21	+	-
Угорщина	-	60	465,9	0	3	5	15	50	50	-	+	-	+	21	+	-
Узбекистан	+	60	129,2	1	3	6	50	100	100	-	+	-	-	15	+	-
Україна	+	Немає	133,8	1	3	6	20	100	100	-	-	+	+	18	+	-

Додатки

Продовження Додатка А
Продовження табл. А.1

Країна	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Уругвай	-	Немає	628,1	0	н/д	6	0	100	100	-	+	-	-	21	+	-
Фіджі	-	Немає	296,3	1	3	6	4	0	50	-	+	-	-	10	+	+
Філіппіни	-	Немає	293,5	1	6	6	10	30	25	-	+	-	-	5	+	+
Фінляндія	+	60	2026,1	0	6	6	16	100	50	-	+	-	-	30	+	+
Франція	+	18	1765,1	0	2	6	8	20	25	+	+	+	-	30	+	-
Хорватія	+	Немає	497,1	0	6	6	0	0	0	+	+	+	-	20	+	+
Центральноафриканська Республіка	+	24	77,1	1	2	6	0	50		-	+	+	-	25	+	+
Чад	-	48	111,4	1	3	6	0	0	10	+	-	-	-	25	+	+
Чехія	-	108	559,6	0	3	6	10	10	25	-	+	-	-	20	+	-
Чилі	-	12	393,9	0	н/д	6	0	30	50	-	+	-	-	15	+	+
Чорногорія	-	24	218,9	0	6	6	40	0	40	-	-	-	-	21	+	-
Швейцарія	-	120	0	0	3	6	25	50	25	+	+	+	-	20	+	-
Швеція	-	24	0	0	6	6	0	0	0	-	+	+	-	25	+	-
Шрі Ланка	-	Немає	75,1	0	н/д	6	0	0	50	+	-	-	-	14	+	+
Ямайка	-	Немає	213,7	0	3	6	0	100	0	-	+	-	-	12	+	-
Японія	-	Немає	1366,4	0	н/д	6	25	35	25	-	+	-	+	15	+	-

У стовпцях таблиці:

17. Схвалення сторонньої установи щодо звільнення працівника.
18. Повідомлення третьої сторони в разі звільнення до 9 працівників.
19. Схвалення сторонньої установи щодо звільнення до 9 працівників.
20. Забезпечення перепідготовки чи перенавчання в разі звільнення.
21. Правила пріоритету звільнень.
22. Правила пріоритету для повторного працевлаштування.
23. Період попередження про звільнення з посади (оплачувані тижні).
24. Вихідна допомога в разі звільнення за скороченням штатів (оплачувані тижні).
25. Рівна винагорода за працю однакової вартості.
26. Гендерна недискримінація при прийомі на роботу.
27. Оплачувана/неоплачувана декретна відпустка, передбачена законом.
28. Мінімальна тривалість декретної відпустки (календарні дні).
29. Виплата 100% заробітної плати в декретній відпустці.
30. Наявність п'яти повністю оплачуваних днів лікарняного.
31. Страхування від безробіття після одного року працевлаштування.
32. Мінімальна тривалість періоду страхових внесків (у місяцях) для захисту від безробіття.

Додатки

Продовження Додатка А
Продовження табл. А.1

Країна	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32
Австралія	-	-	-	+	-	-	3,3	8,7	+	+	+	126	-	+	+	0
Австрія	-	+	-	-	+	+	2	0	+	-	+	112	+	+	+	12
Азербайджан	-	+	-	-	+	-	8,7	13	-	+	+	126	+	+	+	6,5
Албанія	-	-	-	-	-	+	10	11	+	+	+	365	-	-	+	12
Алжир	-	+	-	+	+	-	4,3	13	+	-	+	98	+	-	-	36
Ангола	+	+	+	-	-	+	4,3	14	+	-	+	90	+	-	-	н/д
Антигуа та Барбуда	-	-	-	+	+	-	3,4	13	-	+	+	91	-	+	-	н/д
Аргентина	-	-	-	-	-	-	7,2	23	+	+	+	90	+	+	+	6
Афганістан	-	+	+	-	-	+	4,3	17	-	-	+	90	+	+	-	н/д
Багами	-	+	-	-	-	+	2	11	-	+	+	91	+	+	+	12
Бангладеш	-	+	-	-	+	+	4,3	27	-	-	+	112	+	+	-	н/д
Барбадос	-	+	-	-	-	+	3,7	13	-	-	+	84	+	-	+	12
Бахрейн	-	+	-	-	+	-	4,3	61	-	-	+	60	+	+	+	0
Беліз	-	+	-	-	-	-	4,7	8,3	-	-	+	98	-	+	-	н/д
Бельгія	-	-	-	-	-	-	20	0	+	+	+	105	-	+	-	14
Бенін	-	+	-	-	+	+	4,3	7,3	+	+	+	98	+	+	-	н/д
Білорусь	-	-	-	+	+	-	8,7	13	+	-	+	126	+	+	+	0
Болгарія	-	-	-	-	-	-	4,3	4,3	+	+	+	410	-	+	+	9
Болівія	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	+	-	+	90	+	+	-	н/д
Боснія і Герцеговина	-	+	-	+	-	+	2	7,2	+	+	+	365	-	+	+	8

Продовження Додатка А
Продовження табл. А.1

Країна	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32
Ботсвана	-	+	-	-	+	+	3,8	17	-	-	+	84	-	+	-	н/д
Бразилія	-	-	-	-	-	-	6,6	8,9	-	+	+	120	+	+	+	12
Бруней-Дарусалам	-	-	-	-	-	-	3	0	-	-	+	91	+	+	-	н/д
Буркіна-Фасо	-	+	-	-	+	+	4,3	6,1	+	-	+	98	+	+	-	н/д
Бурунді	-	+	-	-	+	+	8,7	7,2	-	+	+	84	+	-	-	н/д
Бутан	-	+	-	-	-	-	8,3	0	+	+	+	56	+	+	-	н/д
Вануату	-	-	-	-	-	-	9,3	23	-	-	+	84	-	+	-	н/д
Венесуела	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	-	+	+	182	+	+	+	12
В'єтнам	-	+	+	+	-	-	0	25	+	+	+	180	+	+	+	12
Вірменія	-	-	-	+	-	-	8,7	4,3	-	-	+	140	+	-	-	н/д
Габон	+	+	+	-	+	+	14	4,3	-	-	+	98	+	+	-	н/д
Гаїті	-	-	-	-	-	-	10	0	-	-	+	42	+	+	-	н/д
Гайана	-	+	-	-	-	-	4,3	7	+	+	+	91	-	-	-	н/д
Гамбія	-	-	-	-	+	+	26	26	-	-	+	180	+	+	-	н/д
Гана	+	+	+	-	-	-	3,6	46	-	-	+	84	+	-	-	н/д
Гватемала	-	-	-	-	-	-	0	27	-	-	+	84	+	+	-	н/д
Гвінея	-	+	-	-	-	-	4,3	5,8	+	+	+	98	+	-	-	н/д
Гвінея-Бісау	+	+	+	-	+	+	0	26	-	-	+	60	+	+	-	н/д
Гондурас	+	+	+	-	+	-	7,2	23	-	+	+	84	+	+	-	н/д
Гонконг (Китай)	-	-	-	-	-	-	4,3	1,4	-	+	+	70	-	-	+	0

Додатки

Продовження Додатка А
Продовження табл. А.1

Країна	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32
Гренада	-	-	-	-	-	-	7,2	5,3	+	+	+	84	-	+	-	н/д
Греція	-	+	+	-	+	-	0	16	+	+	+	119	+	-	+	4
Грузія	-	-	-	-	-	-	4,3	4,3	-	-	+	183	+	+	-	н/д
Данія	-	-	-	-	-	-	0	0	+	+	+	126	-	+	+	12
Джибуті	-	+	-	-	-	+	4,3	0	+	+	+	98	+	+	-	н/д
Домініка	-	-	-	-	-	+	10	9,3	-	-	+	84	-	-	-	н/д
Домініканська Республіка	-	-	-	-	-	-	4	22	-	-	+	98	+	-	-	н/д
Екватор	-	+	-	-	-	-	0	32	+	-	+	84	+	-	-	н/д
Екваторіальна Гвінея	+	+	+	-	+	+	4,3	34	+	-	+	84	-	+	-	н/д
Еритрея	-	-	-	-	-	-	3,1	12	-	-	+	60	+	+	-	н/д
Естонія	-	-	-	+	+	-	8,6	4,3	+	+	+	140	+	-	+	12
Ефіопія	-	+	-	+	+	-	8,7	11	-	-	+	90	+	+	-	н/д
Єгипет	+	+	+	-	+	-	10	27	-	-	+	90	+	-	+	6
Ємен	-	+	-	-	-	+	4,3	23	-	-	+	70	+	+	-	н/д
Замбія	-	+	-	-	-	-	4,3	46	+	+	+	84	+	+	-	н/д
Палестина	-	+	-	-	-	-	4,3	23	-	-	+	84	+	+	-	н/д
Зімбабве	-	+	-	+	-	-	13	12	-	+	+	98	+	+	-	н/д
Ізраїль	-	-	-	-	-	-	4,3	23	+	+	+	98	+	-	+	12
Індія	-	+	-	-	+	+	4,3	11	-	+	+	182	+	-	-	н/д

Продовження Додатка А
Продовження табл. А.1

Країна	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32
Індонезія	+	+	+	+	-	-	0	58	-	-	+	90	+	+	-	н/д
Ірак	+	+	+	-	-	-	0	11	-	+	+	98	+	+	-	н/д
Іран	+	+	+	-	-	-	0	23	-	-	+	270	-	-	+	6
Ірландія	-	+	-	-	-	-	3,7	11	+	+	+	182	-	-	-	24
Ісландія	-	-	-	-	-	-	13	0	+	+	+	90	-	+	+	3
Іспанія	-	+	-	-	-	-	2,1	15	+	-	+	112	+	-	+	12
Італія	-	+	-	+	+	+	4,5	0	+	-	+	150	-	-	+	3
Йорданія	+	+	+	-	-	+	4,3	0	-	-	+	70	+	+	-	36
Кабо-Верде	-	+	-	-	+	-	2,1	15	-	-	+	60	+	+	+	6
Казахстан	-	+	-	-	-	-	4,3	4,3	-	+	+	126	+	+	+	0
Камбоджа	-	+	-	-	+	+	7,9	11	-	+	+	90	-	-	-	н/д
Камерун	+	+	+	-	+	+	12	8,3	-	-	+	98	+	+	-	н/д
Канада	-	-	-	-	-	-	5	5	+	-	+	105	-	-	+	3,2
Катар	-	-	-	-	-	-	7,2	16	-	-	+	50	+	+	-	н/д
Кенія	-	+	-	-	+	-	4,3	2,1	+	+	+	90	+	+	-	н/д
Киргизстан	-	-	-	-	-	-	4,3	13	-	-	+	126	-	-	+	12
Китай (Пекін)	-	+	-	+	+	+	4,3	23	-	+	+	98	+	+	+	12
Китай (Шанхай)	-	+	-	+	+	+	4,3	23	-	+	+	128	+	+	+	12
Кіпр	-	+	-	+	-	+	5,7	0	+	+	+	126	-	-	+	6
Кірібаті	-	+	-	+	-	-	3,7	0	+	+	+	84	-	+	-	н/д

Додатки

Продовження Додатка А
Продовження табл. А.1

Країна	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32
Колумбія	-	-	-	-	-	-	0	17	-	-	+	126	+	+	+	12
Коморські острови	-	+	-	-	+	+	8,7	5	+	+	+	98	+	-	-	н/д
Конго	+	+	+	-	+	+	8,7	6,9	-	-	+	105	+	+	-	н/д
Конго, ДР	+	+	+	-	+	+	10	0	-	+	+	98	-	-	-	н/д
Корея, Південна	-	+	-	-	-	+	4,3	23	-	+	+	90	+	-	+	6
Косово	-	-	-	+	+	+	4,3	7,2	+	+	+	270	-	+	-	н/д
Коста-Ріка	-	-	-	-	-	-	4,3	14	-	-	+	120	+	+	-	н/д
Кот-д'Івуар	-	+	-	-	-	+	5,8	7,3	+	+	+	98	+	+	-	н/д
Кувейт	-	-	-	-	-	-	13	15	-	-	+	70	+	+	+	6
Лаос	-	+	-	-	-	-	6,4	28	-	-	+	105	+	+	-	н/д
Латвія	-	-	-	+	+	-	4,3	8,7	+	+	+	112	-	-	+	12
Лесото	-	-	-	-	-	-	4,3	11	+	-	+	84	+	+	-	н/д
Литва	-	-	-	+	+	-	8,7	16	+	+	+	126	+	+	-	18
Ліберія	-	+	-	-	+	+	4,3	21	+	+	+	98	+	+	-	н/д
Ліван	-	+	-	-	+	+	8,7	0	-	-	+	70	+	+	-	н/д
Лівія	-	+	-	-	-	-	4,3	15	+	-	+	98	+	+	-	н/д
Люксембург	-	+	-	-	-	+	17	4,3	+	+	+	112	+	+	+	6
Маврикій	-	+	-	-	+	-	4,3	69	+	+	+	98	+	+	+	6
Мавританія	-	+	-	-	+	+	4,3	6,1	-	+	+	98	+	+	-	н/д
Мадагаскар	-	+	+	-	+	+	5,8	8,9	-	-	+	98	+	+	-	н/д

Продовження Додатка А
Продовження табл. А.1

Країна	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32
Македонія	-	-	-	-	-	-	4,3	8,7	-	+	+	270	+	+	+	12
Малаві	-	-	-	-	-	-	4,3	12	+	+	+	56	+	+	-	н/д
Малайзія	-	+	-	-	-	-	6,7	17	-	-	+	60	+	+	-	н/д
Малі	-	+	-	-	+	+	4,3	9,3	-	-	+	98	+	+	-	н/д
Мальдіви	-	-	-	-	-	-	7,2	0	-	+	+	60	+	+	-	н/д
Мальта	-	-	-	-	+	+	7,3	0	+	+	+	126	-	+	+	6
Марокко	+	+	+	+	+	+	7,2	14	+	+	+	98	+	-	-	36
Маршаллові острови	-	-	-	-	-	-	0	0	-	-	-	н/д	н/д	-	-	н/д
Мексика	+	+	+	-	+	+	0	22	-	+	+	84	+	-	-	н/д
Мікронезія	-	-	-	-	-	-	0	0	-	-	-	н/д	н/д	-	-	н/д
Мозамбік	-	+	-	-	-	-	4,3	33	-	-	+	60	+	-	-	н/д
Молдова	-	+	-	+	+	-	8,7	15	-	+	+	126	+	+	+	9
Монголія	-	-	-	-	-	-	4,3	4,3	-	-	+	120	+	+	+	9
М'янма	-	-	-	-	-	-	4,3	19	-	-	+	98	-	+	-	36
Намібія	-	+	-	-	-	-	4,3	5,3	+	+	+	84	+	+	-	н/д
Непал	+	+	+	-	+	+	4,3	23	-	-	+	52	+	-	-	н/д
Нігер	-	+	-	+	+	+	4,3	9,7	+	+	+	98	+	+	-	н/д
Нігерія	-	+	-	-	+	-	3,2	0	-	-	+	84	-	+	-	н/д
Нідерланди	+	+	+	+	+	-	8,7	7,2	+	+	+	112	+	-	+	6
Нікарагуа	-	-	-	-	-	-	0	15	-	+	+	84	+	-	-	н/д

Додатки

Продовження Додатка А
Продовження табл. А.1

Країна	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32
Німеччина	-	+	-	+	+	-	10	12	-	+	+	98	+	+	+	12
Нова Зеландія	-	-	-	+	-	-	0	0	-	+	-	н/д	-	+	-	н/д
Норвегія	-	-	-	+	+	+	8,7	0	+	+	+	343	-	+	+	0
ОАЕ	-	-	-	-	-	-	4,3	0	-	-	+	45	+	+	-	н/д
Оман	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	-	-	+	50	+	+	-	н/д
Пакистан	-	-	-	-	+	+	4,3	23	-	-	+	84	+	+	-	н/д
Папуа	-	-	-	-	-	-	0	0	-	-	-	н/д	н/д	-	-	н/д
Панама	+	+	+	-	+	-	0	18	-	-	+	98	+	+	-	н/д
Папуа-Нова Гвінея	-	-	-	-	-	-	3,3	9,2	-	-	+	0	н/д	+	-	н/д
Парагвай	+	+	+	-	-	+	11	19	+	-	+	126	-	+	-	н/д
Перу	+	+	+	-	-	+	0	11	+	-	+	98	+	+	-	н/д
Південна Африка	-	+	-	+	-	-	4	5,3	+	-	+	120	-	+	+	0
Південний Судан	+	+	+	-	-	-	4,3	22	-	-	+	56	+	+	-	н/д
Польща	-	-	-	-	+	+	10	8,7	-	+	+	140	+	-	+	12
Португалія	-	+	-	+	-	-	7,9	9,1	+	+	+	120	+	-	+	12
Пуерто-Рико (США)	-	-	-	-	+	+	0	0	-	+	+	56	+	+	+	6
Російська Федерація	-	+	-	+	+	-	8,7	8,7	-	+	+	140	+	+	+	0
Руанда	-	+	-	-	+	-	4,3	8,7	-	-	+	84	+	+	-	н/д
Румунія	-	-	-	-	+	+	4	0	+	+	+	126	-	+	+	12
Сальвадор	-	-	-	-	-	-	0	23	-	-	+	112	+	-	-	н/д

Продовження Додатка А
Продовження табл. А.1

Країна	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32
Самоа	-	-	-	-	-	-	3,3	0	+	-	+	28	+	+	-	н/д
Сан-Марино	+	+	+	-	+	+	0	0	-	-	+	630	-	+	+	9
Сан-Томе і Принсіпі	+	+	+	-	-	+	4,3	26	-	-	+	98	+	-	-	н/д
Саудівська Аравія	-	-	-	-	-	-	8,6	15	-	-	+	70	+	+	+	12
Свазіленд	-	+	-	-	+	-	5,9	8,7	-	-	+	14	+	+	-	н/д
Сейшельські острови	+	+	+	-	-	-	4,3	7,6	-	-	+	98	-	+	-	н/д
Сенегал	-	+	-	-	+	+	4,3	11	-	-	+	98	+	+	-	н/д
Сент-Вінсент і Гренадини	-	+	-	-	-	+	4	10	-	-	+	91	-	+	-	н/д
Сент-Кітс і Невіс	-	-	-	-	-	+	8,7	0	-	-	+	91	-	-	-	н/д
Сент-Люсія	-	+	-	-	-	-	3,7	9,3	+	+	+	91	-	+	-	н/д
Сербія	-	-	-	+	-	+	0	7,7	+	+	+	135	+	-	+	12
Сирія	+	+	+	-	-	-	8,7	0	-	-	+	120	+	-	-	н/д
Сінгапур	-	+	-	-	-	-	3	0	-	-	+	105	+	+	-	н/д
Словацька Республіка	-	+	-	+	-	-	12	7,2	+	+	+	238	-	-	-	24
Словенія	-	-	-	-	+	-	5,3	5,3	+	+	+	105	+	+	+	9
Соломонові острови	-	+	-	-	-	-	4,3	11	-	-	+	84	-	+	-	н/д
Сомалі	-	-	-	-	-	-	4,3	23	-	-	+	98	-	-	-	н/д
Сполучене Королівство	-	-	-	-	-	-	5,3	4	+	+	+	14	-	-	+	0
Судан	+	+	+	-	-	-	4,3	22	-	-	+	56	+	+	-	н/д

Додатки

Продовження Додатка А
Продовження табл. А.1

Країна	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32
Суринам	+	+	+	-	-	-	0	8,8	-	-	-	н/д	н/д	-	-	н/д
Східний Тимор	-	+	-	-	-	-	3,6	0	-	-	+	84	+	+	-	н/д
США	-	-	-	-	-	-	0	0	-	+	+	0	н/д	+	+	12
Сьєрра-Леоне	-	+	-	+	+	+	13	63	-	-	+	84	+	+	-	н/д
Таджикистан	-	+	-	+	+	-	8,7	13	+	+	+	140	+	-	-	18
Таїланд	-	-	-	-	-	-	4,3	32	-	-	+	90	+	+	+	6
Тайвань (Китай)	-	+	-	+	-	+	3,8	12	+	+	+	56	+	-	+	12
Танзанія	+	+	+	-	-	+	4	5,3	+	+	+	84	+	+	-	н/д
Togo	-	+	-	-	+	+	4,3	8,8	+	+	+	98	+	+	-	н/д
Тонга	-	-	-	-	-	-	н/д	н/д	-	-	-	н/д	н/д	-	-	н/д
Тринідад і Тобаго	-	+	-	-	-	-	6,4	14	-	+	+	98	+	+	-	н/д
Туніс	+	+	+	+	+	+	4,3	17	-	-	+	30	-	+	-	н/д
Туреччина	-	-	-	-	-	+	6,7	23	+	+	+	112	-	+	+	6
Уганда	-	-	-	-	-	-	8,7	0	+	-	+	84	+	+	-	н/д
Угорщина	-	-	-	-	-	-	6,2	7,2	-	+	+	168	-	+	+	12
Узбекистан	-	+	-	+	+	-	8,7	8,7	-	-	+	126	+	+	+	0
Україна	-	-	-	+	+	+	8,7	4,3	-	+	+	126	+	+	+	6
Уругвай	-	-	-	-	-	-	0	21	-	+	+	98	+	-	+	6
Фіджі	-	+	-	-	-	-	4,3	5,3	-	+	+	84	+	+	-	н/д
Філіппіни	-	+	-	-	+	-	4,3	23	+	-	+	60	+	-	-	н/д

Продовження Додатка А
Закінчення табл. А.1

Країна	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32
Фінляндія	-	+	-	+	-	+	10	0	+	+	+	105	-	+	+	6
Франція	-	+	-	+	+	+	7,2	4,6	+	+	+	112	+	-	+	4
Хорватія	-	+	-	-	+	+	7,9	7,2	+	+	+	208	+	+	+	9
Центральноафриканська Республіка	-	+	+	-	+	+	4,3	17	-	-	+	98	-	+	-	н/д
Чад	-	+	-	-	+	+	7,2	5,8	+	+	+	98	-	+	-	н/д
Чехія	-	-	-	-	-	-	8,7	12	+	+	+	196	-	-	+	12
Чилі	-	+	-	-	-	-	4,3	23	-	-	+	126	+	-	+	12
Чорногорія	-	-	-	+	-	-	4,3	6,9	+	+	+	45	+	+	+	12
Швейцарія	-	-	-	-	-	-	10	0	+	+	+	98	-	+	+	12
Швеція	-	+	-	+	+	+	14	0	+	+	+	480	-	-	+	6
Шрі Ланка	+	+	+	-	-	-	4,3	54	-	-	+	84	+	+	-	н/д
Ямайка	-	-	-	-	-	-	4	10	-	-	+	56	+	+	-	н/д
Японія	-	-	-	-	-	-	4,3	0	-	+	+	98	-	-	+	12

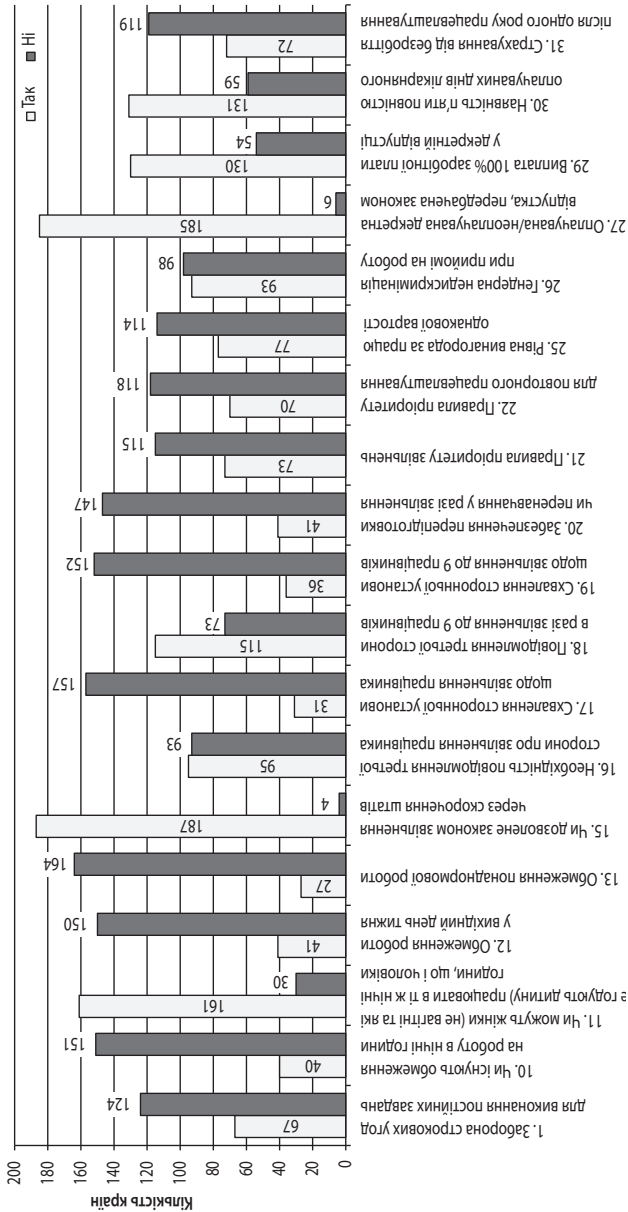


Рис. А.1. Наявність чи відсутність певних регуляторів ринку праці (усього досліджено 191 країну)

Джерело: складено за: Doing Business 2018: Reforming to Create Jobs. URL: <https://www.doingbusiness.org>

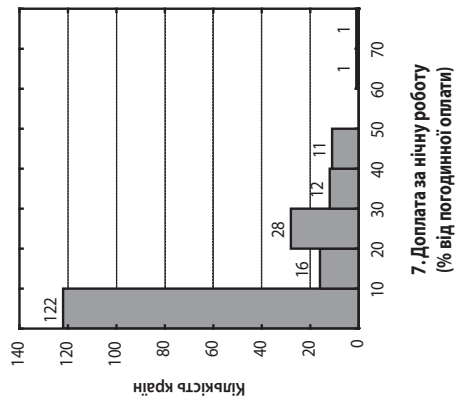
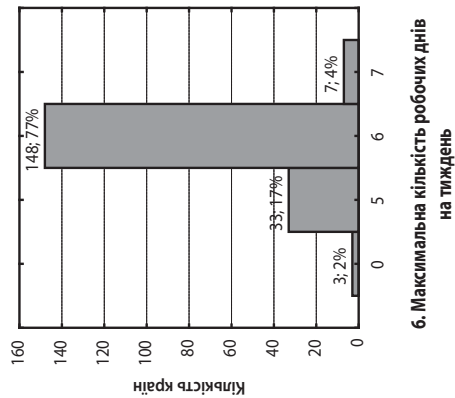
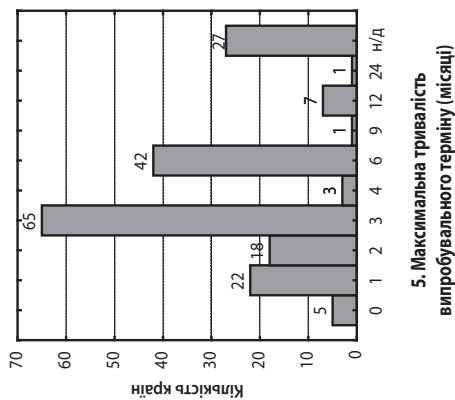
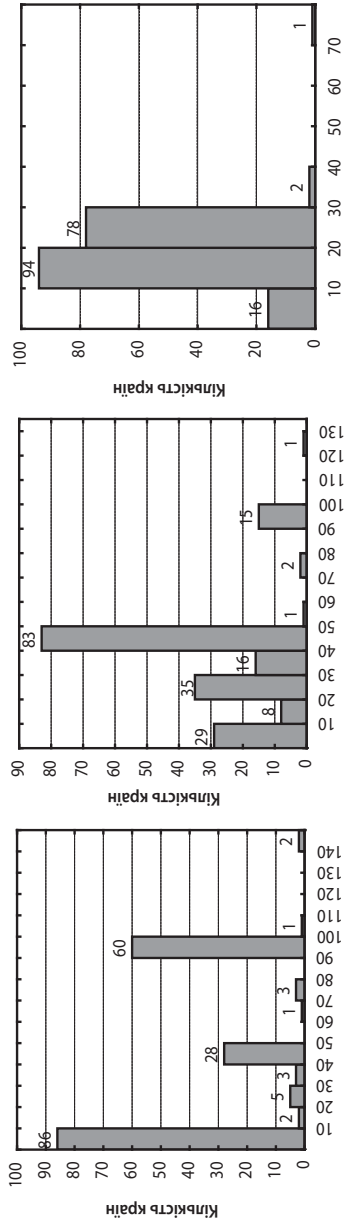


Рис. А.2. Основні статистичні характеристики кількісних регуляторів ринку праці (початок)

Продовження Додатка А



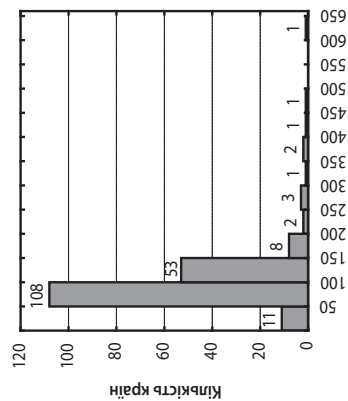
8. Доплата за роботу у вихідний день тижня (% від погодинної оплати)

9. Доплата за понаднормову роботу (% від погодинної оплати праці)

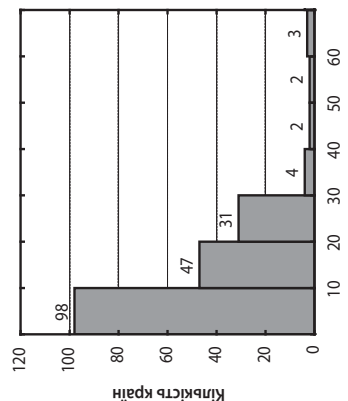
14. Оплачувана щорічна відпустка (робочі дні)

Рис. А.2. Основні статистичні характеристики кількісних регуляторів ринку праці (продовження)

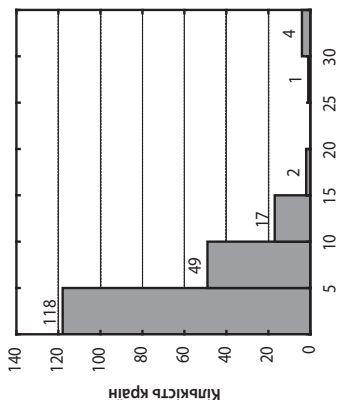
Додатки



28. Мінімальна тривалість декретної відпустки (календарні дні)



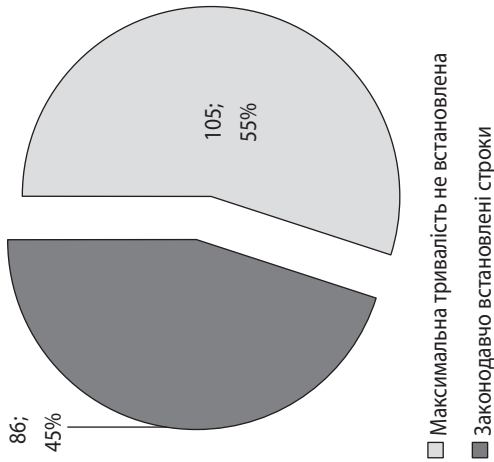
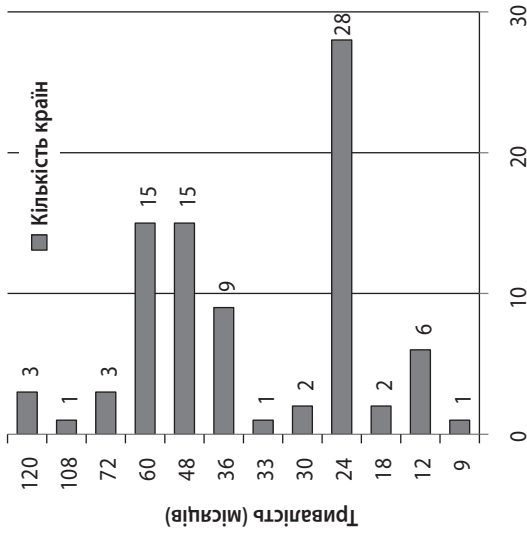
24. Вихідна допомога у разі звільнення за скороченням штатів (оплачувані тижні)



23. Період попередження про звільнення з посади (оплачувані тижні)

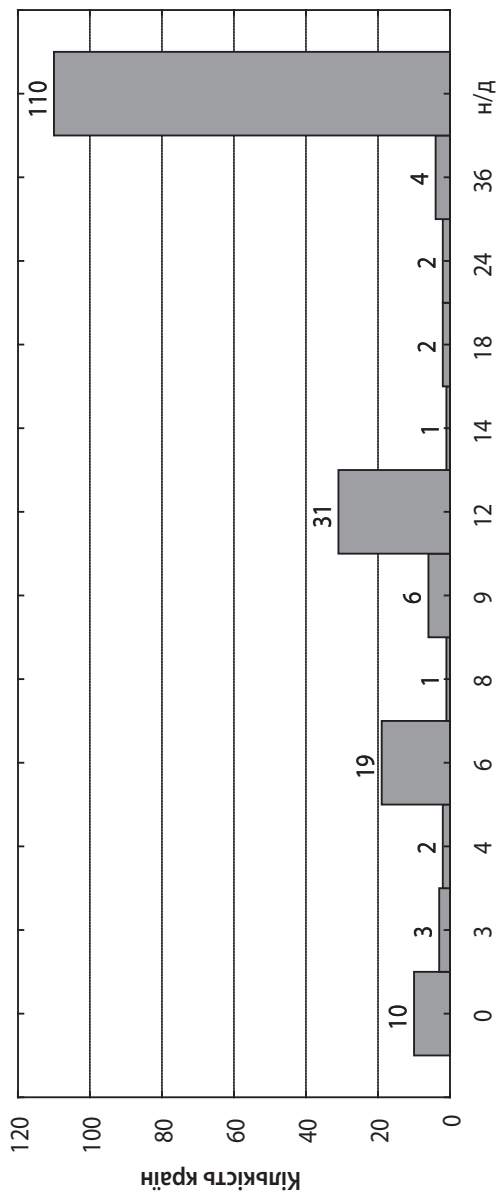
Рис. А.2. Основні статистичні характеристики кількісних регуляторів ринку праці (продовження)

Продовження Додатка А



2. Максимальна тривалість строкової угоди (місяців)

Рис. А-2. Основні статистичні характеристики кількісних регуляторів ринку праці (продовження)



32. Мінімальна тривалість періоду страхових внесків (у місяцях) для захисту від безробіття

Рис. А.2. Основні статистичні характеристики кількісних регуляторів ринку праці (закінчення)

■ **ДОДАТОК Б**

Індекс екологічної ефективності (EPI)

(складено за: Environmental Performance Index (EPI). URL: <https://epi.yale.edu>)

У розрахунках EPI використовуються 32 показники, згруповані за 11 категоріями, що оцінюють стан навколишнього середовища та життєздатність екосистем. У звіті 2020 р. представлено 180 країн. Рейтинг-2020 такий: перша цифра – ранг, тобто місце країни (1-ше місце – найкращий стан), остання – звітний показник за шкалою оцінювання від 0 до 100; деякі позиції повторюються, тому що країни мають однакове значення розрахованого індексу, з цієї ж причини певні порядкові місця пропущено).

1	Denmark	82,5
2	Luxembourg	82,3
3	Switzerland	81,5
4	United King-dom	81,3
5	France	80,0
6	Austria	79,6
7	Finland	78,9
8	Sweden	78,7
9	Norway	77,7
10	Germany	77,2
11	Netherlands	75,3
12	Japan	75,1
13	Australia	74,9
14	Spain	74,3
15	Belgium	73,3
16	Ireland	72,8
17	Iceland	72,3
18	Slovenia	72,0
19	New Zealand	71,3
20	Canada	71,0
20	Czechia	71,0
20	Italy	71,0

23	Malta	70,7
24	USA	69,3
25	Greece	69,1
26	Slovakia	68,3
27	Portugal	67,0
28	South Korea	66,5
29	Israel	65,8
30	Estonia	65,3
31	Cyprus	64,8
32	Romania	64,7
33	Hungary	63,7
34	Croatia	63,1
35	Lithuania	62,9
36	Latvia	61,6
37	Poland	60,9
38	Seychelles	58,2
39	Singapore	58,1
40	Taiwan	57,2
41	Bulgaria	57,0
42	UAE	55,6
43	North Macedonia	55,4
44	Chile	55,3

Додатки

Продовження Додатка Б

45	Serbia	55,2
46	Brunei Darussalam	54,8
47	Kuwait	53,6
48	Jordan	53,4
49	Belarus	53,0
50	Colombia	52,9
51	Mexico	52,6
52	Costa Rica	52,5
53	Armenia	52,3
54	Argentina	52,2
55	Brazil	51,2
56	Bahrain	51,0
56	Ecuador	51,0
58	Russia	50,5
59	Venezuela	50,3
60	Ukraine	49,5
61	Uruguay	49,1
62	Albania	49,0
63	Antigua and Barbuda	48,5
64	Cuba	48,4
64	St. Vincent and Grenadines	48,4
66	Jamaica	48,2
67	Iran	48,0
68	Malaysia	47,9
69	Trinidad and Tobago	47,5
70	Panama	47,3
71	Tunisia	46,7
72	Azerbaijan	46,5
73	Paraguay	46,4

74	Dominican Republic	46,3
74	Montenegro	46,3
76	Gabon	45,8
77	Barbados	45,6
78	Bosnia and Herzegovina	45,4
78	Lebanon	45,4
78	Thailand	45,4
81	Suriname	45,2
82	Mauritius	45,1
82	Tonga	45,1
84	Algeria	44,8
85	Kazakhstan	44,7
86	Dominica	44,6
87	Moldova	44,4
88	Bolivia	44,3
88	Uzbekistan	44,3
90	Peru	44,0
90	Saudi Arabia	44,0
92	Turkmenistan	43,9
93	Bahamas	43,5
94	Egypt	43,3
95	El Salvador	43,1
95	Grenada	43,1
95	Saint Lucia	43,1
95	South Africa	43,1
99	Turkey	42,6
100	Morocco	42,3
101	Belize	41,9
102	Georgia	41,3
103	Botswana	40,4

104	Namibia	40,2
105	Kyrgyzstan	39,8
106	Iraq	39,5
107	Bhutan	39,3
108	Nicaragua	39,2
109	Sri Lanka	39,0
110	Oman	38,5
111	Philippines	38,4
112	Burkina Faso	38,3
112	Malawi	38,3
114	Tajikistan	38,2
115	Equatorial Guinea	38,1
116	Honduras	37,8
116	Indonesia	37,8
118	Kiribati	37,7
119	São Tomé and Príncipe	37,6
120	China	37,3
120	Samoa	37,3
122	Qatar	37,1
123	Zimbabwe	37,0
124	Central African Republic	36,9
125	Dem. Rep. Congo	36,4
126	Guyana	35,9
127	Maldives	35,6
127	Uganda	35,6
129	Timor-Leste	35,3
130	Laos	34,8
130	Sudan	34,8
132	Kenya	34,7

132	Zambia	34,7
134	Ethiopia	34,4
134	Fiji	34,4
136	Mozambique	33,9
137	Eswatini	33,8
137	Rwanda	33,8
139	Cambodia	33,6
139	Cameroon	33,6
141	Viet Nam	33,4
142	Pakistan	33,1
143	Micronesia	33,0
144	Cabo Verde	32,8
145	Nepal	32,7
146	Papua New Guinea	32,4
147	Mongolia	32,2
148	Comoros	32,1
149	Guatemala	31,8
150	Tanzania	31,1
151	Nigeria	31,0
152	Marshall Is-lands	30,8
152	Niger	30,8
152	Republic of Congo	30,8
155	Senegal	30,7
156	Eritrea	30,4
157	Benin	30,0
158	Angola	29,7
159	Togo	29,5
160	Mali	29,4
161	Guinea-Bissau	29,1
162	Bangladesh	29,0
163	Vanuatu	28,9

Додатки*Закінчення Додатка Б*

164	Djibouti	28,1
165	Lesotho	28,0
166	Gambia	27,9
167	Mauritania	27,7
168	Ghana	27,6
168	India	27,6
170	Burundi	27,0
170	Haiti	27,0
172	Chad	26,7

172	Solomon Islands	26,7
174	Madagascar	26,5
175	Guinea	26,4
176	Côte d'Ivoire	25,8
177	Sierra Leone	25,7
178	Afghanistan	25,5
179	Myanmar	25,1
180	Liberia	22,6

Перелік критичних сировинних ресурсів для ЄС (Critical Raw Materials, 2020)

(складено за: Study on the EU's list of Critical Raw Materials (2020). Final Report / European Commission. URL: https://rmis.jrc.ec.europa.eu/uploads/CRM_2020_Report_Final.pdf)

№ з/п	Назва	Назва (англ.)	Код	SR	Частка (%) у виробництві	Приклади виробів	Стадія*	Частка світових постачальників	Частка основних постачальників до ЄС	IR	ЕoL-RIR
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Сурма	Antimony	Sb	2,0	антипірени (43%); свинцево-кислотні акумулятори (32%); свинцеві сплави (14%); пластмаси (каталізатори та стабілізатори) (6%); скло та кераміка (5%)	антипірени; захисні речовини; свинцево-кислотні акумулятори	B	Китай (74%), Таджикистан (8%), РФ (4%)	Туреччина (62%); Болівія (20%); Гватемала (7%)	100%	28%
2	Барит	Barite	Brt	1,3	ваговий засіб у бурових розчинах нафтових і газових свердловин або «шлаках» (60%); наповнювач в каучуках, пластмасах, фарбах і папері (30%); хімічні речовини (10%)	медичні вироби; засоби радіаційного захисту; хімічні сполуки	B	Китай (38%); Індія (12%); Марокко (10%)	Китай (38%); Марокко (28%); інші країни ЄС (15%); Німеччина (10%); Норвегія (1%)	70%	1%
3	Боксит	Bauxite	Bx	2,1	рафінування до глинозему (90%); вогнетривки (3%); цемент (3%); абразиви (2%); хімічні речовини (2%)	виробництво алюмінію	B	Австралія (28%); Китай (20%); Бразилія (13%)	Гвінея (64%); Греція (12%); Бразилія (10%); Франція (1%)	87%	0%

Додатки

Продовження Додатка В

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
4	Берилій	Beryllium	Be	2,3	електронне та телекомунікаційне обладнання (42%); транспорт та оборона: електроніка автомобілів (17%), автокомпоненти (17%), аерокосмічні компоненти (10%); застосування енергії (8%); промислові компоненти; прес-форми (3%); метали (3%)	електронне та комунікаційне обладнання; компоненти автомобільної, аерокосмічної та оборонної техніки	В	США (88%); Китай (8%); Мадагаскар (2%)	н/Д	н/Д	0%
5	Вісмут	Bismuth	Bi	2,2	хімічні речовини (62%); легкоплавкі сплави (28%); металургійні добавки (10%)	фармацевтична промисловість та корма для тварин; медичні виробу; сплави з низькою температурою плавлення	О	Китай (85%); Лаос (7%); Мексика (4%)	Китай (93%)	100%	0%
6	Борати	Borates	Bo	3,2	скло (55%); фліти та кераміка (17%); добрива (15%); виробництво хімічних речовин (4%); будівельні матеріали (ангіпірени, шпукатурки, консерванти для деревини) (4%); метали (4%)	скло високої якості; добрива; постійні магніти	В	Туреччина (42%); США (2,4%); Чилі (11%)	Туреччина (98%)	100%	1%

Продовження Додатка В

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
7	Кобальт	Cobalt	Co	2,5	суперсплави, наплавлення / швидкоріжуча сталь та інші сплави (36%); тверді матеріали (карбіди та алмазні інструменти) (14%); пігменти та фарби (13%); каталізатори (12%); шини для клеїв та сушарок для фарби (11%); магніти (7%); інше – біотехнологія, обробка поверхонь тощо (6%); акумулятори (3%)	батареї; супер-сплави; каталізатори; магніти	B	DR Конго (59%); Китай (7%); Канада (5%)	DR Конго (68%); Фінляндія (14%); Французька Гвіана (5%)	86%	22%
8	Коксоване вугілля	Coking coal	Cc	1,2	кокс для виробництва сталі (82%); кокс для інших видів сплавів (9%); різне (смола, бензол, електроенергія та тепло) (8%)	кокс для виробництва сталі; вуглецеві волокна; електроди для акумуляторів	B	Китай (55%); Австралія (16%); РФ (7%)	Австралія (24%); Польща (23%); США (21%); Чехія (8%); Німеччина (8%)	62%	0%
9	Плавиловий шпат	Fluorspar	Fl	1,2	виробництво сталі та заліза (36%); холодильне обладнання та кондиціонування повітря (9%); виробництво алюмінію та інші металургія (15%); тверді фортопілімери для покриття посуду та ізоляції кабелів (11%); фторхімікати (10%); уфб (гексафторид природного урану) в ядерно-урановому паливі (6%); hf у процесі алкілування для переробки нафти (3%)	виробництво сталі та заліза; холодильне обладнання та кондиціонери; виробництво алюмінію та інша металургія	B	Китай (65%); Мексика (15%); Монголія (5%);	Мексика (25%); Іспанія (14%); ПАР (12%); Болгарія (10%); Німеччина (6%)	66%	1%

Додатки

Продовження Додатка В

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
10	Галій	Gallium	Ga	1,3	інтегральні схеми (70%); освітлення (25%); сонячні батареї сіgs (півки селеніду міді-індію-галію) (5%)	напівпровідники; фотоелектричні елементи	0	Китай (80%); Німеччина (8%); Україна (5%)	Німеччина (35%); Сполучене Королівство (28%); Китай (27%); Угорщина (2%)	31%	0%
11	Германій	Germanium	Ge	3,9	інфрачервона оптика (47%); оптичні волокна (40%); супутникові сонячні батареї (13%)	оптичні волокна та інфрачервона оптика; супутникові сонячні батареї; катализатори полімеризації	0	Китай (80%); Фінляндія (10%); РФ (5%)	Фінляндія (51%); Китай (17%); Сполучене Королівство (11%)	31%	2%
12	Гафній	Hafnium	Hf	1,1	суперсплави (61%); полерідники катализатора (7%); наконечники плазмового різання (15%); атомні стрижні управління (11%); оксиди для оптики (3%); напівпровідники (3%)	супер сплави; атомні стрижні управління; вогнетривка кераміка	0	Франція (49%); США (44%); РФ (3%)	Франція (84%); США (5%); Сполучене Королівство (4%)	0% ¹	0%
13	Індій	Indium	In	1,8	пласкопанельні дисплеї (60%); припої (11%); фотоелементи (9%); тепловий матеріал інтерфейсу (7%); батареї (5%); сплави / сполуки (4%); напівпровідники та світлодіоди (3%)	дисплеї з плазмоким екраном; фотоелектричні елементи та фотоініка; припої	0	Китай (48%); Південна Корея (21%); Японія (8%)	Франція (28%); Бельгія (23%); Сполучене Королівство (12%); Німеччина (10%); Італія (5%)	0% ¹	0%

¹ – ЄС – нетто-експортер.

Продовження Додатка В

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
14	Літій	Lithium	Li	1,6	скло та кераміка (66%); змащувальні мастила (9%); виробництво цементу (9%); лиття сталі (5%); фармацевтична продукція (4%); виробництво гуми та пластмас (4%); сплави al-ni (2%); батареї та вироби, що містять батареї (1%)	батареї; скло та кераміка; ви- робництво сталі та алюмінію	0	Чилі (44%); Китай (39%); Аргентина (13%)	Чилі (78%); США (8%); РФ (4%)	100%	0%
15	Магній	Magnesium	Mg	3,9	транспорт (автомобільний) (50%); упаковка (21%); агент десульфуратції (12%); будів- ництво (13%); транспорт (повітряний, морський, залізничний) (4%)	легкі сплави для автомобілів, електроніки, упаковки або бу- дівництва; агент десульфуратції у виробництві сталі	0	Китай (89%); США (4%)	Китай (93%)	100%	13%
16	Натураль- ний графіт	Natural graphite	Gr	2,3	вогнетриви для ви- робництва сталі (53%); ливарні (15%); графітові форми (2%); батареї (9%); мастильні матеріали (6%); перевуглецювання (5%); олівці (5%); фрикційні матеріали (6%)	батареї; вогнетриви для виробництва сталі	В	Китай (69%); Індія (12%); Бразилія (8%)	Китай (47%); Бразилія (12%); Норвегія (8%); Румунія (2%)	98%	3%

Додатки

Продовження Додатка В

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
17	Натуральний каучук	Natural rubber	Nr	1,0	автомобільна промисловість (75%); інше транспортне обладнання (14%); суднобудування (6%); меблі (2%); упаковка (1%); побутова техніка (1%); спортивний одяг (1%)	шини; гумові компоненти для машин та побутових товарів	B	Таїланд (33%); Індонезія (24%); В'єтнам (7%)	Індонезія (31%); Таїланд (18%); Малайзія (16%)	100%	1%
18	Ніобій	Niobium	Nb	3,9	автомобільні сталі (23%); будівництво (сталь) (45%); нержавіюча сталь (10%); нафта і газ (17%); спеціальна сталь (3%)	високоміцна сталь та суперсплави для транспорту та інфраструктури життєзабезпечення; високотехнологічні вироби (конденсатори, надпровідні магніти тощо)	O	Бразилія (92%); Канада (8%)	Бразилія (85%); Канада (13%)	100%	0%
19	Фосфатна порода	Phosphate rock	Phs	1,1	мінеральні добрива (86%); корми для тварин (10%); миючі засоби, хімікати, харчові добавки (4%)	мінеральні добрива; сполуки фосфору	B	Китай (48%); Марокко (11%); США (10%)	Марокко (24%); РФ (20%); Фінляндія (16%)	84%	17%
20	Фосфор	Phosphorus	P	3,5	хімічні речовини (90%); метали (1%); електроніка (5%); агрохімікати (4%)	хімічні сполуки; захисні матеріали	O	Китай (74%); Казахстан (9%); В'єтнам (9%)	Казахстан (71%); В'єтнам (18%); Китай (9%)	100%	0%

Продовження Додатка В

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
21	Скандій	Scandium	Sc	3,1	твердооксидні паливні елементи (91%); сплави Al-sc (9%); металургія (40%)	твердооксидні паливні елементи; легкі сплави	0	Китай (66%); РФ (26%); Україна (7%)	Сполучене Королівство (98%); РФ (1%)	100%	0%
22	Кремній металічний	Silicon metal	Si	1,2	хімічні речовини (54%); алюмінієві сплави (38%); елементи для сонячних батарей (6%); мікроелементи (2%)	напівпровідники; фотоелектричні батареї; електронні компоненти; силікони	0	Китай (66%); США (8%); Норвегія (6%); Франція (4%)	Норвегія (30%); Франція (20%); Китай (11%); Німеччина (6%); Іспанія (6%)	63%	0%
23	Стронцій	Strontium	Sr	2,6	бурові речовини (70%); піротехніка та сигнальні речовини (9%); магніти (9%); основні сплави (3%); лігменти та наповнювачі (3%); виробництво цинку (3%); скло (3%)	керамічні магніти; алюмінієві сплави; медичні вироби; піротехніка	В	Іспанія (31%); Іран (30%); Китай (19%)	Іспанія (100%)	0%	0%
24	Тантал	Tantalum	Ta	1,4	конденсатори (40%); устаткування іонного розплення (20%); суперсплави (14%); хімічні речовини (12%); карбідні (10%); металопрокат (4%)	конденсатори для електронних пристроїв; суперсплави	В	ДР Конго (33%); Руанда (28%); Бразилія (9%)	ДР Конго (36%); Руанда (30%); Бразилія (13%)	99%	0%

Додатки

Продовження Додатка В

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
25	Титан	Titanium	Ti	1,3	фарби (54%); полімери (24%); аерокосмічна промисловість (8%); медичне обладнання (6%); автомобільна (3%); дозиметри та металозукачі (2%); сплави (2%); інші різноманітні вироби(1%)	легкі високоміцні сплави для аерокосмічної та оборонної техніки; медичні вироби	O	Китай (45%); РФ (22%); Японія (22%)	н/Д	100%	19%
26	Вольфрам	Tungsten	W	1,6	фрези та ріжучі інструменти (33%); гірничо-будівельні інструменти (23%); інші зносостійкі інструменти (18%); каталізatori та пігменти (8%); освітлення та використання електроніки (6%); високовидкісні сталі (6%); аеронавтика та споживання енергії (5%)	сплави для аерокосмічної, оборонної техніки, електротехніки; фрези, ріжучий та гірничий інструменти	O	Китай (69%); В'єтнам (7%); США (6%); Австрія (1%); Німеччина (1%)	Китай (26%)	н/Д	42%
27	Ванадій	Vanadium	V	1,7	високоміцні низьколеговані сталі (60%); спеціальна сталь (30%); суперсплави високої якості (3%); хімічні речовини (3%); чавун для жорстких конструкцій (2%); нержавіюча сталь (1%); акумулятори (1%)	легкі високоміцні сплави для аерокосмічної та оборонної техніки; атомних реакторів; хімічні каталізatori	B	Китай (55%); ПАР (22%); РФ (19%)	н/Д	н/Д	2%

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
28	Важкі рідкоземельні елементи (ВРЗЕ) / Heavy rare earth elements (HREEs)											
	Гадоліній	Gadolinium	Gd	6,1	магніти (38%); метали (за винятком батарей) (30%); освітлення (25%); магнітно-резонансна томографія (мрт) (8%)		V					
	Гольмій	Holmium	Ho	6,1	оптика – виробли зі скла (100%)		V					
	Диспро-зій	Dysprosium	Dy	6,2	магніти (100%)	постійні магніти для електро-двигунів та генераторів	V					
	Ербій	Erbium	Er	6,1	оптика – виробли зі скла (74%); освітлення (26%)	електроенергі;	V	Китай (86%); Австралія (6%); США (2%)	Китай (98%); Сполучене Королівство (1%); інші країни поза межами ЄС (1%)	100%	8%	
	Європій	Eurorium	Eu	3,7	освітлення (100%)	люмінофори;	V					
	Ітербій	Ytterbium	Yb	6,1	оптика – виробли зі скла (100%)	каталізатори; батарей; скло та кераміка	V					
	Ітрій	Yttrium	Y	4,2	освітлення (50%); кераміка (38%); сплави (8%); скло (4%)		V					
	Лютецій	Lutetium	Lu	6,1	оптика – виробли зі скла (100%)		V					
	Тербій	Terbium	Tb	5,5	освітлення (68%); магніти (32%)		V					
	Тулій	Thulium	Tm	6,1	оптика – виробли зі скла (100%)		V					

Додатки

Продовження Додатка В

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
29	Легкі рідкісземельні елементи (ЛРЗЕ) / Light rare earth elements (LREEs)										
	Лантан	Lanthanum	La	6,0	каталізатори рідинного крекінга (67%); скло та кераміка (13%); батареї (10%); полірувальні порошки (5%); метали (за винятком батарей) (3%); освітлення (2%)		B				
	Неодим	Neodymium	Nd	6,1	магніти (41%); акумулятори (14%); метали (за винятком батарей) (13%); кераміка (12%); скло (9%); каталізатори (7%); лазери (3%)	постійні магніти для електро-двигунів та генераторів електроенергії; люмінофори; каталізатори; батареї; скло та кераміка	B				
	Празеодім	Praseodymium	Pr	5,5	магніти (27%); кераміка (17%); батареї (13%); метали (за винятком батарей) (12%); каталізатори (11%); полірувальні порошки (11%); скло (9%)			Китай (86%); Австралія (6%); США (2%)	Китай (99%); Сполучене Королівство (1%)	100%	3%
	Самарій	Samarium	Sm	6,1	магніти (97%); медичні та оптичні інструменти (3%)		B				
	Церій	Cerium	Ce	6,2	автокаталізатори (35%); скло та кераміка (33%); полірувальні порошки (11%); каталізатори рідинного крекінга (8%); метал (без батарей) (6%); батареї (6%); освітлення (1%)		B				

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<i>Метали платинової групи (МПГ, платиноїди) / Platinum-group metals (PGMs)</i>											
30	Ірідій	Iridium	Ir	3,2	метали (за виключенням батарей) (3%); освітлення (2%); електроніка (39%); хімічні речовини(13%)		0	ПАР (92%)			
	Паладій	Palladium	Pd	1,3	автокатализатори (87%); електроніка (4%); хімічні речовини (4%); стоматологічні матеріали (2%); ювелірні вироби (2%)	хімічні та автомобільні катализатори; паливні елементи; електронні пристрої	0	РФ (40%)			
	Платина	Platinum	Pt	1,8	автокатализатори (77%); ювелірні вироби (10%); хімічні речовини(6%); медичні та біомедичні вироби (4%); нафта (2%); електроніка (1%); скло (1%)		0	ПАР (71%)	н/д	100%	21%
	Родій	Rhodium	Rh	2,1	автокатализатори (84%); скло (10%); хімічні речовини (6%)		0	ПАР (80%)			
	Рутеній	Ruthenium	Ru	3,4	хімічні речовини (30%); електроніка (48%); електрохімічна (22%)		0	ПАР (93%)			

Примітки: SR – Ризик постачання (Supply Risk), шкала [0;7] – чим нижче значення, тим менший ризик відмови постачальника; * В – стадія вилучення (виробу);
 0 – стадія обробки; IR (Import reliance / залежність від імпорту) = (Імпорт – Експорт) / (Виробництво у межах країни + Імпорт – Експорт) * 100% (100% – взагалі немає національного виробництва (нетто-імпортер), чим ближче до 0%, тим вища забезпеченість внутрішніми ресурсами); EoL-RIR (The End-of-Life Recycling Input Rate) – частка загального попиту, що може бути задоволена використанням вторинної сировини.

Таблиця Г.1

Структура національної економіки за внеском у ВВП, %

[складено за: Офіційний сайт Всесвітньої ради з подорожей та туризму (WTTC).

URL: <https://wtcc.org>)]

Код	Сектор	Первинний		Вторинний		Третинний	
	Назва країни	середня 2014/2019	останні дані	середня 2014/2019	останні дані	середня 2014/2019	останні дані
1	2	3	4	5	6	7	8
AUS	Австралія	2,37	2019	24,03	2019	66,88	2019
AUT	Австрія	1,15	2019	25,48	2019	62,62	2019
AZE	Азербайджан	5,61	2019	49,45	2019	37,49	2019
ALB	Албанія	19,29	2019	21,02	2019	47,18	2019
DZA	Алжир	11,66	2019	37,86	2019	45,65	2019
AGO	Ангола	9,03	2018	44,18	2018	46,48	2018
ATG	Антигуа та Барбуда	1,69	2019	18,73	2019	68,13	2019
ARG	Аргентина	6,15	2019	22,91	2019	55,16	2019
ABW	Аруба	0,44	2009	16,18	2009	69,57	2009
AFG	Афганістан	20,95	2019	21,95	2019	52,73	2019
BHS	Багамські Острови	0,85	2018	13,16	2018	76,05	2018
BGD	Бангладеш	13,89	2019	27,74	2019	53,39	2019
BRB	Барбадос	1,59	2005	14,95	2005	71,93	2005
BHR	Бахрейн	0,30	2019	42,16	2019	56,46	2019
BLZ	Беліз	11,23	2019	13,66	2019	62,48	2019
BEL	Бельгія	0,59	2019	19,35	2019	69,38	2019
BEN	Бенін	27,20	2019	15,76	2019	48,69	2019
BMU	Бермуди	0,75	2013	5,75	2012	н/д	
BLR	Білорусь	6,90	2019	32,19	2019	47,70	2019

Дехтяр Н. А. Світовий ринок туристичних послуг і пріоритети розвитку туризму в Україні

Продовження Додатка Г
Продовження табл. Г.1

1	2	3	4	5	6	7	8
BGR	Болгарія	3,86	2019	23,38	2019	59,19	2019
BOL	Болівія	11,07	2019	26,00	2019	47,63	2019
BIH	Боснія і Герцеговина	6,02	2019	23,32	2019	55,81	2019
BWA	Ботсвана	2,05	2019	30,46	2019	58,34	2019
BRA	Бразилія	4,50	2019	18,74	2019	62,73	2019
BRN	Бруней-Даруссалам	1,04	2019	62,00	2019	38,60	2019
BFA	Буркіна-Фасо	21,68	2019	24,02	2019	43,27	2019
BDI	Бурунді	30,61	2019	12,09	2019	47,09	2019
BTN	Бутан	14,85	2018	41,37	2018	38,63	2018
VUT	Вануату	25,52	2015	9,59	2015	н/д	
VEN	Венесуела (Боліварська Республіка)	5,03	2014	37,24	2014	51,67	2014
VNM	В'єтнам	15,83	2019	33,55	2019	40,62	2019
ARM	Вірменія	15,44	2019	25,23	2019	50,53	2019
GAB	Габон	4,89	2019	48,11	2019	39,92	2019
HTI	Гаїті	18,26	2019	63,62	2019	14,25	2019
GUY	Гайана	14,16	2019	33,36	2019	41,66	2019
GMB	Гамбія	20,70	2019	16,85	2019	54,26	2019
GHA	Гана	19,42	2019	31,40	2019	41,44	2019
GTM	Гватемала	9,70	2019	22,31	2019	62,06	2019
GIN	Гвінея	18,88	2019	26,25	2019	42,27	2019
GNB	Гвінея-Бісау	47,24	2019	12,94	2019	36,54	2019
HND	Гондурас	11,96	2019	26,13	2019	58,16	2019
HKG	Гонконг, Особливий адміністративний район Китаю	0,07	2018	7,06	2018	89,42	2018
GRD	Гренада	6,03	2019	12,77	2019	66,88	2019
GRL	Гренландія	17,98	2018	17,03	2018	61,56	2018

Додатки

*Продовження Додатка Г
Продовження табл. Г.1*

1	2	3	4	5	6	7	8
GRC	Греція	3,64	2019	14,80	2019	69,14	2019
GEO	Грузія	7,14	2019	19,53	2019	61,03	2019
DNK	Данія	1,19	2019	20,50	2019	65,16	2019
COD	Демократична Республіка Конго	19,06	2019	42,10	2019	33,44	2019
PSE	Держава Палестина	3,53	2016	19,48	2016	63,85	2016
DJI	Джибуті	1,31	2019	13,39	2019	78,39	2019
DMA	Домініка	13,49	2019	13,37	2019	56,84	2019
DOM	Домініканська Республіка	5,31	2019	28,28	2019	59,33	2019
ECU	Еквадор	9,23	2019	33,00	2019	51,13	2019
GNQ	Екваторіальна Гвінея	2,10	2019	57,74	2019	40,22	2019
ERI	Еритрея	14,12	2009	21,82	2009	н/д	
SWZ	Есватіні	8,86	2019	34,43	2019	52,09	2019
EST	Естонія	2,66	2019	23,87	2019	60,31	2019
ETH	Ефіопія	34,69	2019	21,23	2019	37,68	2019
EGY	Єгипет	11,38	2019	35,55	2019	52,53	2019
YEM	Ємен	6,92	2018	42,69	2018	22,91	2018
ZMB	Замбія	4,59	2019	36,06	2019	53,34	2019
ZWE	Зімбабве	8,31	2018	22,05	2018	59,70	2018
ISR	Ізраїль	1,17	2018	19,72	2018	68,91	2018
IND	Індія	16,18	2019	26,52	2019	48,32	2019
IDN	Індонезія	13,17	2019	39,89	2019	43,41	2019
IRQ	Ірак	3,47		51,00	2019	45,57	2019
IRN	Іран	9,85	2017	35,34	2017	53,85	2017
IRL	Ірландія	1,01	2019	34,60	2019	57,35	2019
ISL	Ісландія	4,54	2019	19,81	2019	64,87	2019

1	2	3	4	5	6	7	8
ESP	Іспанія	2,72	2019	20,09	2019	67,93	2019
ITA	Італія	1,98	2019	21,17	2019	66,63	2019
JOR	Йорданія	5,22	2018	27,91	2018	61,53	2018
CPV	Кабо Верде	6,93	2019	18,51	2019	61,18	2019
KAZ	Казахстан	4,49	2019	32,49	2019	56,70	2019
CYM	Кайманові Острови	0,38	2017	7,11	2018	87,15	2017
KHM	Камбоджа	24,38	2019	30,02	2019	39,58	2019
CMR	Камерун	14,62	2019	25,48	2019	51,65	2019
CAN	Канада	1,77	2016	24,95	2016	66,62	2016
QAT	Катар	0,17	2019	59,35	2019	44,32	2019
KEN	Кенія	31,97	2019	17,00	2019	44,61	2019
KGZ	Киргизстан	12,98	2019	26,32	2019	50,48	2019
CHN	Китай	7,78	2019	40,34	2019	51,88	2019
CYP	Кіпр	1,99	2019	11,24	2019	73,88	2019
KIR	Кірібаті	26,15	2018	13,85	2018	62,14	2018
COL	Колумбія	6,24	2019	27,88	2019	56,74	2019
COM	Комори	31,30	2018	9,97	2018	54,12	2018
COG	Конго	6,50	2019	57,13	2019	36,37	2019
XKX	Косово	9,31	2019	24,69	2019	47,17	2019
CRI	Коста-Ріка	4,83	2019	19,22	2019	67,97	2019
CIV	Кот-д'Івуар	18,51	2019	21,92	2019	53,57	2019
CUB	Куба	3,86	2018	23,38	2018	71,70	2018
KWT	Кувейт	0,48	2019	58,77	2018	53,86	2019
CUW	Кюрасао	0,36	2018	17,70	2018	72,79	2018
LAO	Лаоська Народно-Демократична Республіка	16,64	2019	29,77	2019	42,77	2019
LVA	Латвія	3,44	2019	19,25	2019	64,69	2019

Додатки

*Продовження Додатка Г
Продовження табл. Г.1*

1	2	3	4	5	6	7	8
LSO	Лесото	4,56	2019	30,87	2019	51,90	2019
LTU	Литва	3,22	2019	26,11	2019	60,66	2019
LBR	Ліберія	36,81	2019	11,82	2019	49,89	2019
LBN	Ліван	3,62	2019	15,00	2019	74,87	2019
LBY	Лівія	1,85	2008	77,54	2008	н/д	
LIE	Ліхтенштейн	0,12	2017	40,87	2017	52,83	2017
LUX	Люксембург	0,24	2019	11,26	2019	78,88	2019
MUS	Маврикій	3,06	2019	18,35	2019	66,84	2019
MRT	Мавританія	20,13	2019	25,29	2019	44,98	2019
MDG	Мадагаскар	24,71	2019	14,47	2019	54,08	2019
MAC	Макао, Особливий адміністративний район Китаю	н/д		5,66	2018	92,49	2018
MWI	Малаві	26,68	2019	14,22	2019	51,87	2019
MYS	Малайзія	8,17	2019	38,32	2019	52,27	2019
MLI	Малі	37,45	2019	18,94	2019	35,33	2019
MDV	Мальдіви	5,50	2018	10,82	2018	71,05	2018
MLT	Мальта	0,98	2019	12,40	2019	74,97	2019
MAR	Марокко	12,05	2019	26,10	2019	50,29	2019
MHL	Маршаллові Острови	13,26	2018	13,71	2018	71,11	2018
MEX	Мексика	3,32	2019	30,48	2019	60,51	2019
FSM	Мікронезія	25,68	2017	5,70	2018	62,86	2018
MOZ	Мозамбік	23,88	2019	21,30	2019	44,27	2019
MDA	Молдова	11,12	2019	22,43	2019	53,37	2019
MCO	Монако	н/д		14,87	2018	85,13	2018
MNG	Монголія	11,74	2019	35,49	2019	43,33	2019
MMR	М'янма	24,77	2018	35,71	2018	39,52	2018
NAM	Намібія	6,80	2019	26,87	2019	58,61	2019

1	2	3	4	5	6	7	8
NRU	Науру	3,86	2015	15,43	2015	82,43	2015
NPL	Непал	27,65	2019	13,43	2019	50,12	2019
NER	Нігер	35,81	2019	20,11	2019	38,44	2019
NGA	Нігерія	20,93	2019	23,07	2019	54,94	2019
NLD	Нідерланди	1,73	2019	17,95	2019	69,99	2019
NIC	Нікарагуа	15,57	2019	25,38	2019	49,48	2019
DEU	Німеччина	0,78	2019	27,22	2019	62,03	2019
NZL	Нова Зеландія	5,16	2017	20,82	2017	65,48	2017
NCL	Нова Каледонія	3,67	1997	19,61	1997	н/д	
NOR	Норвегія	1,81	2019	30,65	2019	56,38	2019
ARE	ОАЕ	0,73	2019	45,65	2019	53,62	2019
OMN	Оман	2,10	2019	51,61	2019	47,70	2019
IMN	Острів Мен	0,50	2017	8,38	2017	86,84	2017
TCA	Острови Теркс і Кайкос	0,52	2018	9,33	2018	76,55	2018
PAK	Пакистан	23,10	2019	18,57	2019	52,74	2019
PLW	Палау	3,11	2018	8,06	2018	78,02	2018
PAN	Панама	2,50	2019	28,50	2019	65,27	2019
PNG	Папуа-Нова Гвінея	17,67	2017	34,67	2017	43,17	2017
PRY	Парагвай	10,41	2019	33,77	2019	48,43	2019
PER	Перу	6,89	2018	31,07	2018	53,67	2018
ZAF	Південна Африка (ПАР)	2,15	2019	26,16	2019	61,08	2019
SSD	Південний Судан	8,98	2015	39,90	2015	51,13	2015
MKD	Північна Македонія	9,04	2019	23,80	2019	54,10	2019
POL	Польща	2,39	2019	29,18	2019	56,59	2019
PRT	Португалія	2,08	2019	19,15	2019	65,58	2019
PRI	Пуерто-Ріко	0,82	2018	50,77	2018	48,75	2018

Додатки

*Продовження Додатка Г
Продовження табл. Г.1*

1	2	3	4	5	6	7	8
KOR	Республіка Корея	1,88	2019	34,06	2019	55,61	2019
RUS	Російська Федерація	3,57	2019	30,43	2019	55,41	2019
RWA	Руанда	24,76	2019	17,48	2019	49,17	2019
ROU	Румунія	4,29	2019	29,49	2019	55,80	2019
SLV	Сальвадор	5,45	2019	25,41	2019	59,94	2019
WSM	Самоа	9,56	2019	16,88	2019	73,56	2019
STP	Сан-Томе і Принсіпі	11,80	2018	15,39	2018	70,70	2018
SAU	Саудівська Аравія	2,42	2019	48,07	2019	49,48	2019
SYC	Сейшельські Острови	2,10	2019	11,53	2019	70,05	2019
SEN	Сенегал	14,48	2019	23,65	2019	52,11	2019
VCT	Сент-Вінсент і Гренадіни	6,84	2019	14,86	2019	62,95	2019
KNA	Сент-Кітс і Невіс	1,10	2019	25,26	2019	66,39	2019
LCA	Сент-Люсія	2,00	2019	10,56	2019	74,65	2019
SRB	Сербія	6,52	2019	25,65	2019	51,02	2019
SGP	Сингапур	0,03	2019	24,14	2019	70,21	2019
SYR	Сирійська Араб- ська Республіка	19,54	2007	35,91	2007	н/д	
SXM	Сінт-Мартен (Нідерландська частина)	0,10	2017	9,58	2017	81,00	2017
SVK	Словаччина	2,64	2019	29,62	2019	57,60	2019
SVN	Словенія	2,01	2019	28,23	2019	56,54	2019
SLB	Соломонові Острови	35,03	2006	н/д		н/д	
SOM	Сомалі	62,74		9,51	1986	н/д	

Детяр Н. А. Світовий ринок туристичних послуг і пріоритети розвитку туризму в Україні

*Продовження Додатка Г
Продовження табл. Г.1*

1	2	3	4	5	6	7	8
GBR	Сполучене Королівство Великої Британії та Північної Ірландії	0,63	2019	17,76	2019	70,78	2019
SDN	Судан	25,78	2019	21,05	2019	44,94	2019
SUR	Суринам	10,28	2019	30,58	2019	51,92	2019
USA	США	1,02	2017	18,50	2017	76,90	2017
SLE	Сьєрра-Леоне	57,54	2019	6,97	2019	32,42	2019
TJK	Таджикистан	21,30	2018	25,73	2018	41,87	2018
THA	Таїланд	8,66	2019	35,30	2019	56,04	2019
TZA	Танзанія	27,18	2017	24,90	2017	39,77	2017
TLS	Тимор-Лешті	17,67	2018	17,24	2018	65,66	2018
TGO	Того	24,01	2019	15,84	2019	27,94	2019
TON	Тонга	17,30	2016	16,78	2016	н/д	
TTO	Тринідад і Тобаго	1,04	2018	41,12	2018	55,98	2018
TUV	Тувалу	17,74	2015	7,48	2015	н/д	
TUN	Туніс	9,78	2018	24,35	2018	58,48	2018
TUR	Туреччина	6,33	2019	28,44	2019	54,04	2019
TKM	Туркменістан	8,80	2015	58,82	2015	28,14	2010
UGA	Уганда	23,09	2019	26,30	2019	43,54	2019
HUN	Угорщина	3,75	2019	25,80	2019	54,94	2019
UZB	Узбекистан	29,24	2019	26,34	2019	34,26	2019
UKR	Україна	10,55	2019	22,83	2019	51,98	2019
URY	Уругвай	5,90	2019	24,85	2019	60,13	2019
FRO	Фарерські Острови	17,80	2017	16,03	2017	54,83	2017
FJI	Фіджі	9,58	2018	15,53	2018	54,78	2018
PHL	Філіппіни	10,36	2019	30,45	2019	59,20	2019
FIN	Фінляндія	2,31	2019	23,70	2019	60,33	2019

Додатки

*Продовження Додатка Г
Закінчення табл. Г.1*

1	2	3	4	5	6	7	8
FRA	Франція	1,56	2019	17,39	2019	70,29	2019
PYF	Французька Полінезія	4,71	2000	н/д		н/д	
HRV	Хорватія	2,95	2019	20,94	2019	58,78	2019
CAF	Центральноафр. Респ.	32,31	2019	20,94	2019	42,17	2019
TCD	Чад	47,25	2019	14,18	2019	34,35	2019
CZE	Чехія	2,11	2019	33,21	2019	54,69	2019
CHL	Чилі	3,74	2019	29,69	2019	57,99	2019
MNE	Чорногорія	7,44	2018	15,02	2018	59,55	2018
CHE	Швейцарія	0,66	2019	25,18	2019	71,08	2019
SWE	Швеція	1,43	2019	22,00	2019	65,34	2019
LKA	Шри Ланка	7,80	2019	27,34	2019	57,03	2019
JAM	Ямайка	6,45	2019	19,44	2019	60,86	2019
JPN	Японія	1,17	2018	28,78	2018	69,50	2018

Таблиця Г.2

Описова характеристика чисельних рядів (часток 3 секторів)

Ряд (сектор)	Valid N	Mean	Median	Mode	Frequency – of Mode	Minimum	Maximum	Std.Dev.	Skewness
Первинний	204	10,42359	6,50568	0,000000	2	0,000000	62,74457	11,00944	1,76063
Вторинний	204	25,40662	23,83473	Multiple	1	5,661951	77,54063	12,27261	1,18988
Третинний	204	53,89715	54,93536	0,000000	9	0,000000	92,48761	17,11633	-1,14396

Таблиця Г.3

Характеристики кластерів (класифікація країн відповідно до 3-секторної структури національної економіки)

Кластер	1 (38 країн)			2 (8 країн)			3 (79 країн)			4 (18 країн)			5 (61 країна)		
	Mean	StdDev	Var	Mean	StdDev	Var	Mean	StdDev	Var	Mean	StdDev	Var	Mean	StdDev	Var
Первинний	27,654	8,706	75,796	20,172	19,055	363,108	7,330	4,668	21,791	6,019	5,949	35,386	3,718	4,220	17,806
Вторинний	19,333	6,609	43,677	15,808	10,032	100,633	29,721	5,794	33,572	53,572	9,226	85,118	16,551	5,027	25,268
Третинний	45,512	8,138	66,231	0,000	0,000	0,000	54,253	5,295	28,037	37,008	13,527	182,990	70,712	7,553	57,045

Analysis of Variance						
Сектор	Between – SS	df	Within – SS	df	F	signif. – p
Первинний	15889,37	4	8715,80	199	90,6969	0,0
Вторинний	22673,06	4	7902,16	199	142,7438	0,0
Третинний	48301,66	4	11170,99	199	215,1114	0,0

Euclidean Distances between Clusters.
Distances below diagonal Squared distances above diagonal

	No. 1	No. 2	No. 3	No. 4	No. 5
No. 1	0,00000	713,2593	199,118	570,8952	405,218
No. 2	26,70691	0,0000	1100,625	998,7033	1757,147
No. 3	14,11093	33,1757	0,000	289,3300	152,465
No. 4	23,89341	31,6023	17,010	0,0000	837,279
No. 5	20,13002	41,9183	12,348	28,9358	0,000

Динаміка та структура обсягів реалізованої продукції (товарів, послуг) в Україні за секторами

Показник	Рік									
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2018
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10
Первинний сектор										
Обсяг, тис. грн	103561240,7	130604460,3	167332560,7	166277896,3	220163329,8	372033358,7	414799904,0	467636140,8	540509371,9	
з ниху фізичних осіб-підприємців (ФОП)	3669804,7	3643215,1	4721429,5	5147560,3	6233482,6	9723369,0	11154101,6	13256038,2	15412480,5	
частка ФОП, %	3,5	2,8	2,8	3,1	2,8	2,6	2,7	2,8	2,9	
Вторинний сектор										
Обсяг, тис. грн	1275792970,3	1603515276,8	1677048141,3	1638615762,9	1722333019,8	2067726111,9	2523966902,1	3098806143,7	3624639900,5	
з ниху ФОП	19836191,7	18303673,1	22327782,8	24398395,7	25251558,1	37318813,8	48565689,6	59632344,1	73543234,9	
частка ФОП, %	1,6	1,1	1,3	1,5	1,5	1,8	1,9	1,9	2,0	
Третинний сектор										
Обсяг, тис. грн	2313200268,0	2568507460,8	2719414065,8	2632432400,6	2666481727,3	3276671568,6	3938310549,4	4900589673,7	5983697957,2	
з ниху ФОП	206912230,2	189268870,2	229599983,0	254691933,0	27557229,9	350431116,5	429484850,8	531448357,1	671799360,5	
частка ФОП, %	8,9	7,4	8,4	9,7	9,7	10,7	10,9	10,8	11,2	

Додатки

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Разом національне господарство									
Обсяг, тис. грн	3692554479,0	4302627197,9	4563794767,8	44373200598	4608978076,9	5716431039,2	6877077355,5	8467031958,2	10148847229,6
з ниху ФОП	230418226,6	211215758,4	256649195,3	284238089,0	289042270,6	397473299,3	489204642,0	604336739,4	760755083,9
частка ФОП, %	6,2	4,9	5,6	6,4	6,3	7,0	7,1	7,1	7,5
Тимчасове розмішування й організація харчування									
Обсяг, тис. грн	16578931,2	18213758,6	23906520,4	30322467,2	22684596,9	29069307,7	37613398,9	48965162,1	6359147,6
з ниху ФОП	4965539,3	5273022	7387281,6	13595539,9	8338329,7	10819271,1	14529630,9	19417002,4	26891513,5
частка ФОП, %	30,0	29,0	30,9	44,8	36,8	37,2	38,6	39,7	42,3
частка у третинному секторі, %	0,72	0,71	0,88	1,15	0,85	0,89	0,96	1,00	1,06
частка в загальному обсязі продукції, %	0,45	0,42	0,52	0,68	0,49	0,51	0,55	0,58	0,63
Діяльність туристичних агентств, туристичних операторів, надання інших послуг із бронювання та пов'язана з цим діяльність									
Обсяг, тис. грн	4703725,7	4888597,9	6080711	6269928,6	4509087,7	5519827,2	7006810,8	8434461,5	11873896,8
з ниху ФОП	198822,4	154643,4	625816,1	742460,4	634768	909067,7	1303511,8	1706685,4	2407042,6
частка ФОП, %	4,2	3,2	10,3	11,8	14,1	16,5	18,6	20,2	20,3
частка у третинному секторі, %	0,20	0,19	0,22	0,24	0,17	0,17	0,18	0,17	0,20
частка в загальному обсязі продукції, %	0,13	0,11	0,13	0,14	0,10	0,10	0,10	0,10	0,12

ДОДАТОК Е

Динаміка середньорічного курсу основних іноземних валют в Україні

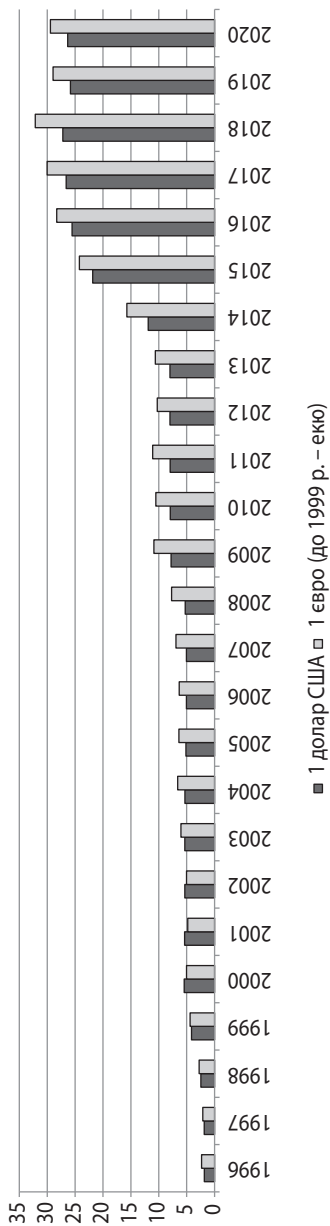


Рис. Е.1. Динаміка курсу долара США та євро, грн/од.

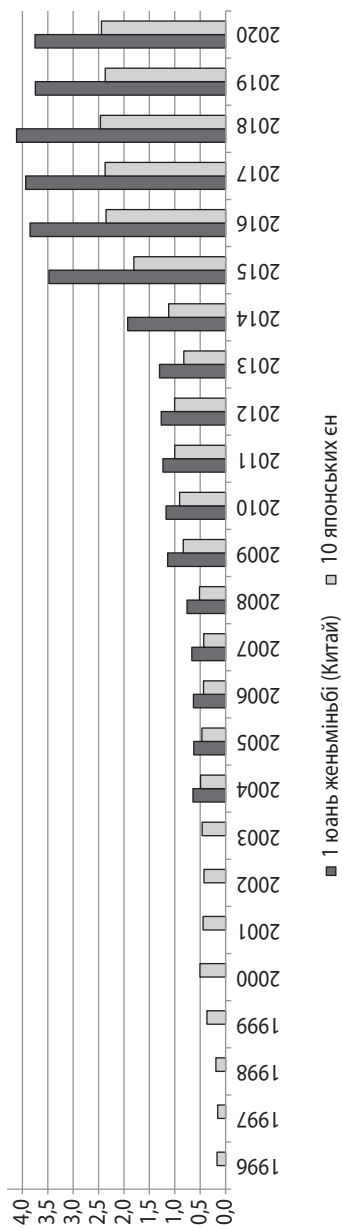


Рис. Е.2. Динаміка курсу юаню женьмінбі (грн/од.) та японської єни (грн/10 од.)

Таблиця Е.1

Щорічні темпи приросту курсу основних іноземних валют в Україні, %

Іноземні валюти	Рік															
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Долар США	1,76	31,57	68,62	31,71	-1,25	-0,85	0,11	-0,25								
Євро (до 1999 р. - екою)	-9,00	30,99	58,74	14,47	-4,28	4,50	19,77	9,71								
Японська єна	-8,49	23,49	92,38	38,00	-12,37	-3,79	8,31	6,68								
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012								
Долар США	-3,66	-1,46	0,00	4,30	47,92	1,85	0,40	0,29								
Євро (до 1999 р. - екою)	-3,32	-0,83	9,17	11,42	41,00	-3,08	5,31	-7,40								
Юань женьмінбї (Китай)	-2,46	1,28	4,85	14,23	50,38	2,78	5,16	2,75								
Японська єна	-5,14	-7,03	-1,11	19,75	62,36	8,47	10,52	0,16								
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020*								
Долар США	0,02	48,71	83,77	16,97	4,09	2,27	-4,98	1,91								
Євро (до 1999 р. - екою)	3,33	48,09	54,17	16,77	6,05	7,13	-9,93	1,62								
Юань женьмінбї (Китай)	2,62	48,33	80,28	10,74	2,24	4,59	-8,98	0,14								
Японська єна	-18,02	36,26	61,22	30,44	0,74	3,88	-3,78	3,09								

Примітка: * - середні значення у 2020 р. розраховані за січень - серпень.

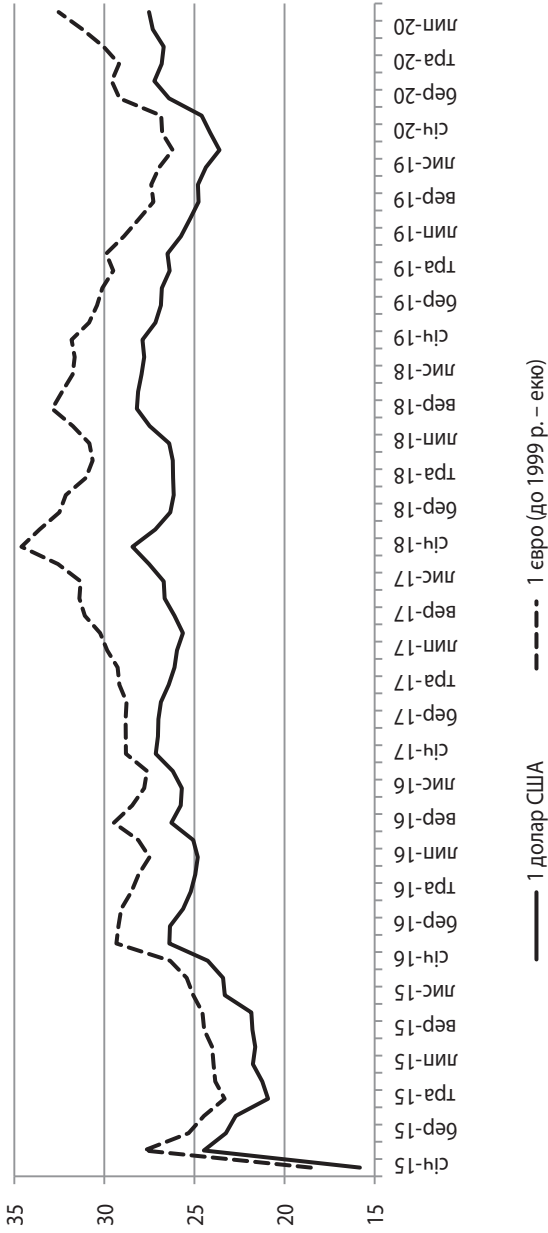


Рис. Е.3. Динаміка середньомісячного курсу основних іноземних валют в Україні, 2015–2020 рр. (початок)

Звуїчення Додатка Е

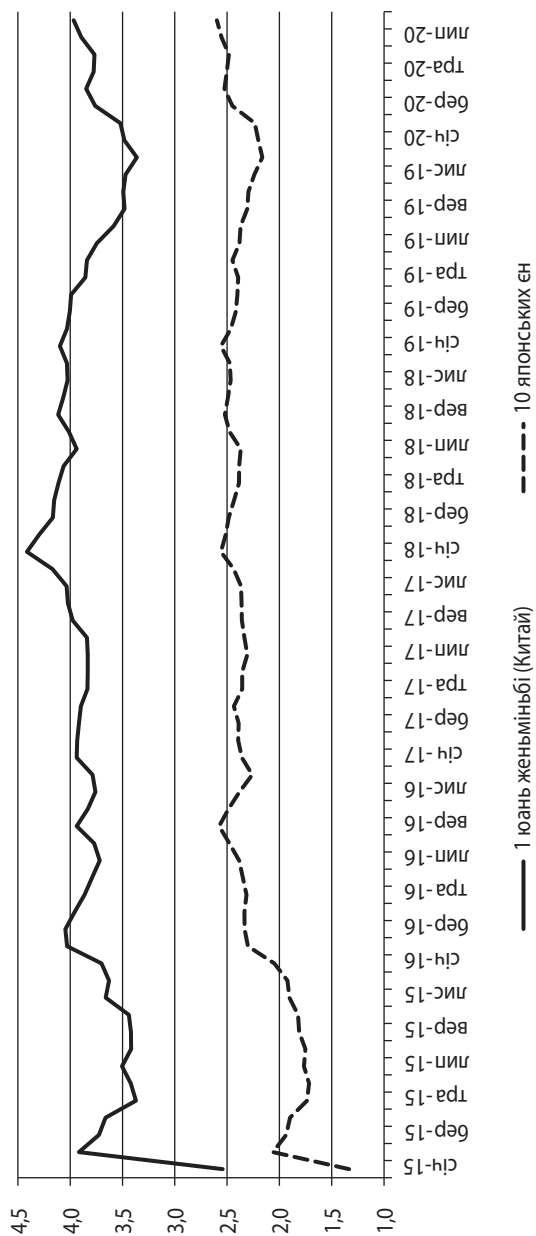


Рис. Е.3. Динаміка середньомісячного курсу основних іноземних валют в Україні, 2015–2020 рр. (закінчення)

Динаміка та структура кількості зайнятих працівників у суб'єктів господарювання в Україні за секторами

Додатки

Показник	Рік									
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Первинний										
Кількість зайнятих працівників у суб'єктів господарювання, осіб	811722	750964	751440	726250	733384	642587	658721	635638	626072	
з них у фізичних осіб – підприємців (ФОП)	43401	36325	39457	39051	104459	44961	44457	42621	44935	
частка ФОП, %	5,35	4,84	5,25	5,38	14,24	7,00	6,75	6,71	7,18	
Вторинний										
Кількість зайнятих працівників у суб'єктів господарювання, осіб	3815903	3688324	3649390	3503316	2924825	2700327	2635498	2628000	2629878	
з них у ФОП	252002	209735	211886	206761	209098	200094	211585	218562	247695	
частка ФОП, %	6,6	5,7	5,8	5,9	7,1	7,4	8,0	8,3	9,4	
Третинний										
Кількість зайнятих працівників у суб'єктів господарювання, осіб	6372965	5954228	5797903	5735510	5350062	4989017	4949806	5007700	5405348	
з них у ФОП	2519135	2125350	2026523	2076770	2184623	2045275	2051143	2066933	2280326	
частка ФОП, %	39,5	35,7	35,0	36,2	40,8	41,0	41,4	41,3	42,2	

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Разом усі сектори									
Кількість зайнятих працівників у суб'єктів господарювання, осіб	11000590	10393516	10198733	9965076	9008271	8331931	8244025	8271338	8661298
з них у ФОП	2814538	2371410	2277866	2322582	2498180	2290330	2307185	2328116	2572956
частка ФОП, %	25,59	22,82	22,33	23,31	27,73	27,49	27,99	28,15	29,71
Тимчасове розміщування й організація харчування									
Кількість зайнятих працівників у суб'єктів господарювання, осіб	249350	242218	264284	267487	213197	195194	207863	224220	269741
з них у ФОП	114801	113476	127305	134858	111661	107340	117599	131339	171020
частка ФОП, %	46,0	46,8	48,2	50,4	52,4	55,0	56,6	58,6	63,4
частка у третинному секторі, %	0,0108	0,0094	0,0097	0,0102	0,0080	0,0060	0,0053	0,0046	0,0045
частка в загальній кількості працівників, %	0,0068	0,0056	0,0058	0,0060	0,0046	0,0034	0,0030	0,0026	0,0027

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Діяльність туристичних агентств, туристичних операторів, надання інших послуг із бронювання та пов'язана з цим діяльність									
Кількість зайнятих працівників у суб'єктів господарювання, осіб	27097	23929	23773	25662	22482	19733	20793	21612	20575
з них у ФОП	6951	4616	6130	7774	8597	7029	8923	9398	10552
частка ФОП, %	25,7	19,3	25,8	30,3	38,2	35,6	42,9	43,5	51,3
частка у третинному секторі, %	0,0012	0,0009	0,0009	0,0010	0,0008	0,0006	0,0005	0,0004	0,0003
частка в загальній кількості працівників, %	0,0007	0,0006	0,0005	0,0006	0,0005	0,0003	0,0003	0,0003	0,0002

ДОДАТОК И

Обсяг реалізованої продукції на 1 зайнятого працівника в суб'єктів господарювання в Україні за секторами

Показник	Рік									
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
<i>Первинний</i>										
Обсяг реалізованої продукції на 1 зайнятого працівника в суб'єктів господарювання, тис. грн/рік	127,58	173,92	222,68	228,95	300,20	578,96	629,70	735,70	863,33	
на усіх підприємствах, крім фізичних осіб – підприємців	130,01	177,66	228,39	234,47	340,15	606,25	657,12	766,22	903,57	
у фізичних осіб – підприємців (ФОП)	84,56	100,29	119,66	131,82	59,67	216,26	250,90	311,02	343,00	
співвідношення показника ефективності праці (інших п/п над ФОП), разів	1,54	1,77	1,91	1,78	5,70	2,80	2,62	2,46	2,63	
<i>Вторинний</i>										
Обсяг реалізованої продукції на 1 зайнятого, тис. грн/рік	334,34	434,75	459,54	467,73	588,87	765,73	957,68	1179,15	1378,25	
на усіх підприємствах, крім фізичних осіб – підприємців	352,41	455,71	481,37	489,67	624,91	812,09	1021,24	1261,36	1490,69	
у фізичних осіб – підприємців (ФОП)	78,71	87,27	105,38	118,00	120,76	186,51	229,53	272,84	296,91	
співвідношення показника ефективності праці (інших п/п над ФОП), разів	4,48	5,22	4,57	4,15	5,17	4,35	4,45	4,62	5,02	

Додатки

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Третинний									
Обсяг реалізованої продукції на 1 зайнятого, тис. грн/рік	362,97	431,38	469,03	458,97	498,40	656,78	795,65	978,61	1107,00
на усіх підприємствах, крім фізичних осіб – підприємців	546,54	621,39	660,19	649,88	761,01	994,05	1210,50	1485,71	1699,80
у фізичних осіб – підприємців (ФОП)	82,14	89,05	113,30	122,64	117,90	171,34	209,39	257,12	294,61
співвідношення показника ефективності праці (інших п/п над ФОП), разів	6,65	6,98	5,83	5,30	6,45	5,80	5,78	5,78	5,77
Разом усі сектори									
Обсяг реалізованої продукції на 1 зайнятого, тис. грн/рік	335,67	413,97	447,49	445,29	511,64	686,09	834,19	1023,66	1171,75
на усіх підприємствах, крім фізичних осіб – підприємців	422,93	510,02	543,77	543,42	663,58	880,39	1075,97	1322,97	1541,98
у фізичних осіб – підприємців (ФОП)	81,87	89,07	112,67	122,38	115,70	173,54	212,04	259,58	295,67
співвідношення показника ефективності праці (інших п/п над ФОП), разів	5,17	5,73	4,83	4,44	5,74	5,07	5,07	5,10	5,22

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Тимчасове розміщування й організація харчування									
Обсяг реалізованої продукції на 1 зайнятого, тис. грн./рік	66,49	75,20	90,46	113,36	106,40	148,93	180,95	218,38	235,75
на усіх підприємствах, крім фізичних осіб – підприємців	86,31	100,52	120,60	126,12	141,29	207,73	255,74	318,13	371,75
у фізичних осіб – підприємців (ФОП)	43,25	46,47	58,03	100,81	74,68	100,79	123,55	147,84	157,24
співвідношення показника ефективності праці (інших п/п над ФОП), разів	2,00	2,16	2,08	1,25	1,89	2,06	2,07	2,15	2,36
Діяльність туристичних агентств, туристичних операторів, надання інших послуг із бронювання та пов'язана з цим діяльність									
Обсяг реалізованої продукції на 1 зайнятого, тис. грн./рік	173,59	204,30	255,78	244,33	200,56	279,73	336,98	390,27	577,10
на усіх підприємствах, крім фізичних осіб – підприємців	223,61	245,12	309,18	309,00	279,03	362,94	480,48	550,82	944,51
у фізичних осіб – підприємців (ФОП)	28,60	33,50	102,09	95,51	73,84	129,33	146,08	181,60	228,11
співвідношення показника ефективності праці (інших п/п над ФОП), разів	7,82	7,32	3,03	3,24	3,78	2,81	3,29	3,03	4,14

Кількість суб'єктів господарювання в Україні за секторами

Додатки

Показник	Рік									
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Первинний										
Кількість суб'єктів господарювання, одиниць	80321	61488	68497	71058	75660	79284	74620	76593	76328	
з них фізичних осіб – підприємців (ФОП)	29655	19811	20841	21210	29648	32540	29622	26478	25824	
частка ФОП, %	36,9	32,2	30,4	29,8	39,2	41,0	39,7	34,6	33,8	
Вторинний										
Кількість суб'єктів господарювання	227190	181452	164858	174227	183680	190277	177277	174137	178390	
з них ФОП	141148	96429	87425	88912	111708	118548	114389	104643	104375	
частка ФОП, %	62,1	53,1	53,0	51,0	60,8	62,3	64,5	60,1	58,5	
Третинний										
Кількість суб'єктів господарювання	1876594	1458857	1366949	1476966	1672985	1704878	1613734	1554414	1584954	
з них ФОП	1634315	1209685	1126926	1218621	1449804	1479790	1415150	1335682	1353517	
частка ФОП, %	87,1	82,9	82,4	82,5	86,7	86,8	87,7	85,9	85,4	

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Разом усі сектори									
Кількість суб'єктів господарювання	2184105	1701797	1600304	1722251	1932325	1974439	1865631	1805144	1839672
з них ФОП	1805118	1325925	1235192	1328743	1591160	1630878	1559161	1466803	1483716
частка ФОП, %	82,6	77,9	77,2	77,2	82,3	82,6	83,6	81,3	80,7
Тимчасове розміщування й організація харчування									
Кількість суб'єктів господарювання	50033	42850	44085	52077	57553	58436	57696	57578	61761
з них ФОП	40256	32970	34590	41981	49668	50736	51152	50293	54226
частка ФОП, %	80,5	76,9	78,5	80,6	86,3	86,8	88,7	87,3	87,8
частка у третинному секторі, %	0,0022	0,0017	0,0016	0,0020	0,0022	0,0018	0,0015	0,0012	0,0010
частка в загальній кількості суб'єктів господарювання, %	0,0014	0,0010	0,0010	0,0012	0,0012	0,0010	0,0008	0,0007	0,0006
Діяльність туристичних агентств, туристичних операторів, надання інших послуг із бронювання та пов'язана з цим діяльність									
Кількість суб'єктів господарювання	10486	8560	8226	9829	10270	9392	9936	10093	10520
з них ФОП	6355	4141	4136	5310	6545	5705	7088	6869	7193
частка ФОП, %	60,6	48,4	50,3	54,0	63,7	60,7	71,3	68,1	68,4
частка у третинному секторі, %	0,0005	0,0003	0,0003	0,0004	0,0004	0,0003	0,0003	0,0002	0,0002
частка в загальній кількості суб'єктів господарювання, %	0,0003	0,0002	0,0002	0,0002	0,0002	0,0002	0,0001	0,0001	0,0001

Середньорічний обсяг реалізованої продукції на 1 суб'єкта господарювання в Україні за секторами

Додатки

Показник	Рік									
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2018
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10
Первинний										
Обсяг реалізованої продукції на 1 суб'єкта господарювання, тис. грн	1289,34	2124,06	2442,92	2340,03	2909,90	4692,41	5558,83	6105,47	7081,40	
усіх ОПФ, крім ФОП	1971,57	3046,31	3412,19	3232,43	4649,44	7750,94	8970,31	9066,75	10397,13	
ФОП	123,75	183,90	226,55	242,69	210,25	298,81	376,55	500,64	596,83	
Вторинний										
Обсяг реалізованої продукції на 1 суб'єкта господарювання, тис. грн	5615,53	8837,13	10172,68	9405,06	9376,81	10866,93	14237,42	17795,22	20318,63	
усіх ОПФ, крім ФОП	14597,02	18644,50	21369,70	18920,67	23579,75	28306,64	39362,06	43732,89	47978,07	
ФОП	140,53	189,82	255,39	274,41	226,05	314,80	424,57	569,86	704,61	
Третинний										
Обсяг реалізованої продукції на 1 суб'єкта господарювання, тис. грн	1232,66	1760,63	1989,40	1782,32	1593,85	1921,94	2440,50	3152,69	3775,31	
усіх ОПФ, крім ФОП	8693,65	9548,58	10373,23	9203,74	10793,59	13000,43	17669,23	19974,86	22951,81	
ФОП	126,60	156,46	203,74	209,00	177,65	236,81	303,49	397,89	496,34	

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Разом усі сектори									
Обсяг реалізованої продукції на 1 суб'єкта господарювання, тис. грн	1690,65	2528,28	2851,83	2576,47	2385,20	2895,22	3686,19	4690,50	5516,66
усіх ОПФ, крім ФОП	9135,24	10885,12	11796,78	10554,01	12662,31	15481,84	20843,39	23238,97	26374,31
ФОП	127,65	159,30	207,78	213,92	181,66	243,72	313,76	412,01	512,74
Тимчасове розміщування й організація харчування									
Обсяг реалізованої продукції на 1 суб'єкта господарювання, тис. грн	331,36	425,06	542,28	582,26	394,15	497,46	651,92	850,41	1029,64
усіх ОПФ, крім ФОП	1187,83	1309,79	1739,78	1656,79	1819,44	2370,13	3527,47	4056,03	4870,60
ФОП	123,35	159,93	213,57	323,85	167,88	213,25	284,05	386,08	495,92
Діяльність туристичних агентств, туристичних операторів, надання інших послуг із бронювання та пов'язана з цим діяльність									
Обсяг реалізованої продукції на 1 суб'єкта господарювання, тис. грн	448,57	571,10	739,21	637,90	439,05	587,72	705,19	835,67	1128,70
усіх ОПФ, крім ФОП	1090,51	1071,27	1333,72	1223,16	1040,09	1250,55	2002,56	2086,78	2845,46
ФОП	31,29	37,34	151,31	139,82	96,99	159,35	183,90	248,46	334,64

Середньорічна кількість зайнятих на 1 суб'єкта господарювання, осіб

Показник	Рік									
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2018
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Первинний										
Кількість зайнятих на 1 суб'єкта господарювання, осіб	10,11	12,21	10,97	10,22	9,69	8,10	8,83	8,30	8,20	
усі ОПФ, крім ФОП	15,16	17,15	14,94	13,79	13,67	12,79	13,65	11,83	11,51	
ФОП	1,46	1,83	1,89	1,84	3,52	1,38	1,50	1,61	1,74	
Вторинний										
Кількість зайнятих на 1 суб'єкта господарювання, осіб	16,80	20,33	22,14	20,11	15,92	14,19	14,87	15,09	14,74	
усі ОПФ, крім ФОП	41,42	40,91	44,39	38,64	37,73	34,86	38,54	34,67	32,19	
ФОП	1,79	2,18	2,42	2,33	1,87	1,69	1,85	2,09	2,37	
Третинний										
Кількість зайнятих на 1 суб'єкта господарювання, осіб	3,40	4,08	4,24	3,88	3,20	2,93	3,07	3,22	3,41	
усі ОПФ, крім ФОП	15,91	15,37	15,71	14,16	14,18	13,08	14,60	13,44	13,50	
ФОП	1,54	1,76	1,80	1,70	1,51	1,38	1,45	1,55	1,68	
Разом усі сектори										
Кількість зайнятих на 1 суб'єкта господарювання, осіб	5,04	6,11	6,37	5,79	4,66	4,22	4,42	4,58	4,71	
усі ОПФ, крім ФОП	21,60	21,34	21,69	19,42	19,08	17,59	19,37	17,57	17,10	
ФОП	1,56	1,79	1,84	1,75	1,57	1,40	1,48	1,59	1,73	

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Тимчасове розміщування й організація харчування									
Кількість зайнятих на 1 суб'єкта господарювання, осіб	4,98	5,65	5,99	5,14	3,70	3,34	3,60	3,89	4,37
усі ОПФ, крім ФОП	13,76	13,03	14,43	13,14	12,88	11,41	13,79	12,75	13,10
ФОП	2,85	3,44	3,68	3,21	2,25	2,12	2,30	2,61	3,15
Діяльність туристичних агентств, туристичних операторів, надання інших послуг із бронювання та пов'язана з цим діяльність									
Кількість зайнятих на 1 суб'єкта господарювання, осіб	2,58	2,80	2,89	2,61	2,19	2,10	2,09	2,14	1,96
усі ОПФ, крім ФОП	4,88	4,37	4,31	3,96	3,73	3,45	4,17	3,79	3,01
ФОП	1,09	1,11	1,48	1,46	1,31	1,23	1,26	1,37	1,47

ДОДАТОК Н
Таблиця Н.1

**Розподіл підприємств за розмірами та масштабами діяльності
відповідно до нормативно-правової бази України**

(складено за: Господарський кодекс України № 436-IV від 16.01.2003 р. (ст. 55.3). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>;
Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16.07.1999 р. (ст. 2.2).
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>)

Організаційно-правова форма	ГКУ		ЗУ «Про БО та ФЗ»
	Середня кількість працівників за звітний період (календарний рік)	Річний (валовий) ¹ дохід від будь-якої діяльності	Відповідність мінімум 2 критеріям
1	2	3	4
Суб'єкти мікропідприємництва			
Фізичні особи – підприємці	≤ 10 осіб	≤ еквівалента ² 2 млн євро	балансова вартість активів – до 350 тис. євро; чистий дохід ³ – до 700 тис. євро; середня кількість працівників – до 10 осіб
Юридичні особи			
Суб'єкти малого підприємництва			
Фізичні особи – підприємці	від 11 до 50 осіб включно	> еквівалента 2 млн євро ≤ еквівалента 10 млн євро	балансова вартість активів – до 4 млн євро; чистий дохід – до 8 млн євро; середня кількість працівників – до 50 осіб
Юридичні особи			

Продовження Додатка Н
Закінчення табл. Н.1

1	2	3	4
Суб'єкти середнього підприємництва			
Будь-яка	Від 51 до 250 осіб включно	> еквівалента 10 млн євро ≤ еквівалента 50 млн євро	балансова вартість активів – до 20 млн євро; чистий дохід – до 40 млн євро; середня кількість працівників – до 250 осіб
Суб'єкти великого підприємництва			
Будь-яка	> 250 осіб	> еквівалента 50 млн євро	балансова вартість активів – понад 20 млн євро; чистий дохід – понад 40 млн євро; середня кількість працівників – понад 250 осіб

Примітки:

¹ У ГКУ не уточнюється, який саме дохід; у економічній практиці прийнято термін «дохід» ототожнювати з валовим доходом (виручкою), якщо не вказано інакше.

² Сума еквівалента розраховується за середньорічним курсом Національного банку України.

⁰ Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Таблиця Н.2

Показники діяльності суб'єктів господарювання України за їх розмірами*

Рік	Тип суб'єктів підприємництва					Усього	Тип суб'єктів підприємництва					Усього
	Великі	Середні	Малі	Мікропідприємства	Мікропідприємства		Великі	Середні	Малі	Мікропідприємства	Мікропідприємства	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11		
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), тис. грн											Частка від загального обсягу, %	
2010	1401596805,6	1415851797,7	407239465,0	371958410,7	3596,6	39,0	39,4	11,3	10,3	100,0		
2011	1775829049,7	1618849106,0	436280159,4	371496882,8	4202,5	42,3	38,5	10,4	8,8	100,0		
2012	1761086007,6	1782445148,8	478187251,0	438100360,4	4459,8	39,5	40,0	10,7	9,8	100,0		
2013	1717391283,6	1683344056,5	473060390,1	460657329,6	4334,5	39,6	38,8	10,9	10,6	100,0		
2014	1742507894,5	1735894250,1	494664719,5	486635312,8	4459,7	39,1	38,9	11,1	10,9	100,0		
2015	2053189492,2	2184376795,5	653248367,5	665725784,0	5556,5	37,0	39,3	11,8	12,0	100,0		
2016	2391454263,0	2683303555,3	840435644,4	811546392,8	6726,7	35,6	39,9	12,5	12,1	100,0		
2017	2929516585,0	3314956081,6	1015649822,9	1052149468,7	8312,3	35,2	39,9	12,2	12,7	100,0		
2018	3515839460,5	3954017476,9	1204517174,8	1292430517,4	9966,8	35,3	39,7	12,1	13,0	100,0		
Кількість суб'єктів господарювання, од.											Частка від загальної кількості, %	
2010	586	21343	68311	2093688	2183,9	0,027	0,98	3,13	95,9	100,0		
2011	659	21059	71083	1608819	1701,6	0,039	1,24	4,18	94,5	100,0		
2012	698	20551	68102	1510776	1600,1	0,044	1,28	4,26	94,4	100,0		

Продовження Додатка Н
Закінчення табл. Н.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
2013	659	19210	65021	1637180	1722,1	0,038	1,12	3,78	95,1	100,0
2014	497	16618	55159	1859887	1932,2	0,026	0,86	2,85	96,3	100,0
2015	423	15510	47555	1910830	1974,3	0,021	0,79	2,41	96,8	100,0
2016	383	15113	49298	1800736	1865,5	0,021	0,81	2,64	96,5	100,0
2017	399	15254	52324	1737082	1805,1	0,022	0,85	2,90	96,2	100,0
2018	446	16476	57934	1764737	1839,6	0,024	0,90	3,15	95,9	100,0
Кількість зайнятих працівників у суб'єктах господарювання, осіб						Частка від загальної кількості, %				
2010	2400338	3413843	1417956	3540653	10772,8	22,3	31,7	13,2	32,9	2400338
2011	2449018	3273528	1411486	3030484	10164,5	24,1	32,2	13,9	29,8	2449018
2012	2484163	3188201	1434217	2850952	9957,5	24,9	32,0	14,4	28,6	2484163
2013	2383753	3054150	1376048	2915125	9729,1	24,5	31,4	14,1	30,0	2383753
2014	1915094	2766431	1138210	2976936	8796,7	21,8	31,4	12,9	33,8	1915094
2015	1708592	2632690	960217	2878532	8180,0	20,9	32,2	11,7	35,2	1708592
2016	1586582	2649985	1057004	2814754	8108,3	19,6	32,7	13,0	34,7	1586582
2017	1560900	2623807	1081486	2874845	8141,0	19,2	32,2	13,3	35,3	1560900
2018	1574301	2784464	1140697	3032968	8532,4	18,5	32,6	13,4	35,5	1574301

Примітка: * – без урахування результатів діяльності банків, бюджетних установ, тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та зони проведення ООС у Донецькій та Луганській областях).

Таблиця Н.3

Питомі показники діяльності суб'єктів господарювання України (класифікація за розмірами підприємств)

Рік	Тип суб'єктів підприємництва				Усього
	Великі	Середні	Малі	Мікро-підприємства	
1	2	3	4	5	6
<i>Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) у розрахунку на 1 суб'єкта господарювання, тис. грн</i>					
2010	2391803,4	66338,0	5961,6	177,7	1646,9
2011	2694733,0	76872,1	6137,6	230,9	2469,7
2012	2523045,9	86732,8	7021,6	290,0	2787,2
2013	2606056,6	87628,5	7275,5	281,4	2517,0
2014	3506052,1	104458,7	8968,0	261,6	2308,1
2015	4853875,9	140836,7	13736,7	348,4	2814,4
2016	6244005,9	177549,4	17048,1	450,7	3605,8
2017	7342146,8	217317,2	19410,8	605,7	4605,0
2018	7883048,1	239986,5	20791,2	732,4	5417,9
<i>Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) у розрахунку на 1 зайнятого працівника суб'єкта господарювання, тис. грн</i>					
2010	583,92	414,74	287,20	105,05	333,86
2011	725,12	494,53	309,09	122,59	413,44
2012	708,93	559,08	333,41	153,67	447,88
2013	720,46	551,17	343,78	158,02	445,52
2014	909,88	627,49	434,60	163,47	506,98
2015	1201,69	829,71	680,31	231,27	679,28
2016	1507,30	1012,57	795,11	288,32	829,61
2017	1876,81	1263,41	939,12	365,98	1021,03
2018	2233,27	1420,03	1055,95	426,13	1168,11

*Закінчення Додатка Н
Закінчення табл. Н.3*

1	2	3	4	5	6
<i>Середньорічна кількість зайнятих на одного суб'єкта господарювання, осіб</i>					
2010	4096,1	160,0	20,8	1,69	4,93
2011	3716,3	155,4	19,9	1,88	5,97
2012	3559,0	155,1	21,1	1,89	6,22
2013	3617,2	159,0	21,2	1,78	5,65
2014	3853,3	166,5	20,6	1,60	4,55
2015	4039,2	169,7	20,2	1,51	4,14
2016	4142,5	175,3	21,4	1,56	4,35
2017	3912,0	172,0	20,7	1,65	4,51
2018	3529,8	169,0	19,7	1,72	4,64

Склад макрорегіонів відповідно до методики UNWTO (161 країна)

Регіон	Країни
Африка 49 економік*	Алжир; Ангола; Бенін; Ботсвана; Буркіна-Фасо; Бурунді; Камерун; Кабо-Верде; Центральноафриканська Республіка; Чад; Конго; Кот-д'Івуар; Демократична Республіка Конго; Джибуті; Екваторіальна Гвінея; Еритрея; Ефіопія; Габон; Гамбія; Гана; Гвінея; Гвінея-Бісау; Кенія; Лесото; Ліберія; Мадагаскар; Малаві; Малі; Мавританія; Маврикій; Марокко; Мозамбік; Намібія; Нігер; Нігерія; Руанда; Сан-Томе і Принсіпі; Сенегал; Сейшельські Острови; Сьєрра-Леоне; Південно-Африканська Республіка; Судан; Свазіленд; Того; Туніс; Уганда; Танзанія; Замбія; Зімбабве
Америка 25 економік	Аргентина; Багамські Острови; Болівія; Бразилія; Чилі; Колумбія; Коста-Ріка; Куба; Домініканська Республіка; Еквадор; Сальвадор; Гватемала; Гаїті; Гондурас; Ямайка; Мексика; Нікарагуа; Панама; Парагвай; Перу; Тринідад і Тобаго; Уругвай; Венесуела; Аруба ¹ ; Пуерто-Ріко ¹
Близький Схід 14 економік	Бахрейн; Єгипет; Ірак; Йорданія; Кувейт; Ліван; Лівія; Оман; Катар; Саудівська Аравія; Сирія; Об'єднані Арабські Емірати; Ємен; Палестина ¹
Європа 43 економіки	Албанія; Андорра; Вірменія; Австрія; Азербайджан; Білорусь; Боснія і Герцеговина; Болгарія; Хорватія; Кіпр; Чехія; Франція; Грузія; Німеччина; Греція; Угорщина; Ізраїль; Італія; Казахстан; Киргизстан; Литва; Мальта; Монако; Чорногорія; Нідерланди; Норвегія; Польща; Португалія; Молдова; Румунія; Російська Федерація; Сан-Марино; Сербія; Словаччина; Словенія; Іспанія; Швейцарія; Таджикистан; Македонія; Туреччина; Туркменістан; Україна; Узбекистан; Фландрія ¹ ; Мадейра (Португалія ¹); Ватикан ²
Східна Азія та Тихий океан 21 економіка	Австралія; Бруней; Камбоджа; Китай; КНДР; Фіджі; Індонезія; Японія; Лаос; Малайзія; Монголія; М'янма; Папуа-Нова Гвінея; Філіппіни; Південна Корея; Таїланд; Тимор-Лесте; Вануату; В'єтнам; Гонконг (Китай ¹); Макао (Китай ¹)
Південна Азія 9 економік	Афганістан; Бангладеш; Бутан; Індія; Іран; Мальдіви; Непал; Пакистан; Шрі Ланка

Примітки: * – у міжнародній практиці склалася традиція іменувати держави «національними економіками», особливо в разі неприйняття суверенітету країни деякими іншими;

¹ – асоційований член; ² – спостерігач.

Південно-Азійський регіон частіше за все не входить до Східної Азії та Тихого океану.

Таблиця П.2

**Склад макрорегіонів відповідно до методики WTTC
(5 регіонів, 12 субрегіонів, 186 країн)**

Регіон	Субрегіон	Країни
1	2	3
Африка	Північна Африка (5)	Алжир; Єгипет; Лівія; Марокко; Туніс
	Південна Сахара (42)	Ангола; Бенін; Ботсвана; Буркіна-Фасо; Бурунді; Камерун; Кабо-Верде; Центральноафриканська Республіка; Чад; Коморські острови; Демократична Республіка Конго; Ефіопія; Габон; Гамбія; Гана; Гвінея; Кот-д'Івуар; Кенія; Лесото; Мадагаскар; Малаві; Малі; Маврикій; Мозамбік; Намібія; Нігер; Нігерія; Республіка Конго; Реюньон; Руанда; Сан-Томе і Принсіпі; Сенегал; Сейшельські Острови; Сьєрра-Леоне; Південно-Африканська Республіка; Судан; Свaziленд; Танзанія; Того; Уганда; Замбія; Зімбабве
Америка	Північна Америка (3)	Канада; Мексика; США
	Карибський басейн (25)	Ангілья; Антигуа і Барбуда; Аруба; Багамські острови; Барбадос; Бермуди; Кайманові острови; Куба; колишні Нідерландські Антильські острови; Домініка; Домініканська Республіка; Гренада; Гваделупа; Гаїті; Ямайка; Мартініка; Пуерто-Ріко; Сент-Кітс і Невіс; Сент-Люсія; Сент-Вінсент і Гренадіни; Тринідад і Тобаго; Віргінські Острови Великобританії; Віргінські Острови США
	Латинська Америка (19)	Аргентина; Беліз; Болівія; Бразилія; Чилі; Колумбія; Коста-Ріка; Сальвадор; Еквадор; Гватемала; Гайана; Гондурас; Нікарагуа; Панама; Парагвай; Перу; Суринам; Уругвай; Венесуела
Азія та Тихий океан	Північно-Східна Азія (7)	Японія; Китай; Гонконг; Південна Корея; Макао; Тайвань; Монголія
	Океанія (9)	Австралія; Нова Зеландія; Фіджі; Кірибаті; Інша Океанія; Папуа-Нова Гвінея; Соломонові Острови; Тонга; Вануату

Додатки

*Продовження Додатка П
Закінчення табл. П.2*

1	2	3
	Південна Азія (6)	Бангладеш; Індія; Мальдіви; Непал; Пакистан; Шрі Ланка
	Південно-Східна Азія (10)	Бруней; Камбоджа; Індонезія; Лаос; Малайзія; М'янма; Філіппіни; Сінгапур; Таїланд; В'єтнам
Європа	ЄС (28)	Австрія; Бельгія; Болгарія; Хорватія; Кіпр; Чехія; Данія; Естонія; Фінляндія; Франція; Німеччина; Греція; Угорщина; Ірландія; Італія; Латвія; Литва; Люксембург; Мальта; Нідерланди; Польща; Португалія; Румунія; Словаччина; Словенія; Іспанія; Швеція; Великобританія
	Інші країни Європи (19)	Албанія; Вірменія; Азербайджан; Білорусь; Боснія і Герцеговина; Грузія; Ісландія; Казахстан; Киргизстан; Македонія; Молдова; Чорногорія; Норвегія; Російська Федерація; Сербія; Швейцарія; Туреччина; Україна; Узбекистан
Близький Схід (13)		Бахрейн; Іран; Ірак; Ізраїль; Йорданія; Кувейт; Ліван; Оман; Катар; Саудівська Аравія; Сирія; ОАЕ; Ємен

Таблиця П.3

**Склад макрорегіонів відповідно до методики ООН
(5 регіонів, 21 субрегіон, 241 національна економіка)**

Регіон	Субрегіон	Країни
1	2	3
Африка (58)	Східна Африка (20)	Бурунді; Коморські острови; Джибуті; Еритрея; Ефіопія; Кенія; Мадагаскар; Малаві; Маврикій; Майотта; Мозамбік; Реюньон; Руанда; Сейшельські Острови; Сомалі; Південний Судан; Уганда; Танзанія; Замбія; Зімбабве
	Середня Африка (9)	Ангола; Камерун; Центральноафриканська Республіка; Чад; Конго; Демократична Республіка Конго; Екваторіальна Гвінея; Габон; Сан-Томе і Принсіпі
	Північна Африка (7)	Алжир; Єгипет; Лівія; Марокко; Судан; Туніс; Західна Сахара

1	2	3
	Південна Африка (5)	Ботсвана; Лесото; Намібія; Південно-Африканська Республіка; Свазіленд
	Західна Африка (17)	Бенін; Буркіна-Фасо; Кабо-Верде; Кот-д'Івуар; Гамбія; Гана; Гвінея; Гвінея-Бісау; Ліберія; Малі; Мавританія; Нігер; Нігерія; Сент-Єлена; Сенегал; Сьєрра-Леоне; Того
Америка (55)	Карибський басейн (28)	Ангілья; Антигуа і Барбуда; Аруба; Багамські Острови; Барбадос; Бонейр, Сент Естатіус і Саба; Британські Віргінські острови; Острови Кей-Маунт; Куба; Кюрасао; Домініка; Домініканська Республіка; Гренада; Гваделупа; Гаїті; Ямайка; Мартініка; Монтсеррат; Пуерто-Ріко; Сен-Бартелемі; Сент-Кітс і Невіс; Сент-Люсія; Сен-Мартен (французька частина); Сент-Вінсент і Гренадіни; Сент Мартен (нідерландська частина); Тринідад і Тобаго; Острови Теркс і Кайкос; Віргінські острови США
	Центральна Америка (8)	Беліз; Коста-Ріка; Сальвадор; Гватемала; Гондурас; Мексика; Нікарагуа; Панама
	Південна Америка (14)	Аргентина; Болівія; Бразилія; Чилі; Колумбія; Еквадор; Фолклендські (Мальвінські) Острови; Французька Гвіана; Гайана; Парагвай; Перу; Суринам; Уругвай; Венесуела
	Північна Америка (5)	Бермуди; Канада; Гренландія; Сен-П'єр і Мікелон; Сполучені Штати Америки
Азія (50)	Центральна Азія (5)	Казахстан; Киргизстан; Таджикистан; Туркменістан; Узбекистан
	Східна Азія (7)	Китай; Гонконг (Китай), Макао (Китай); КНДР; Японія; Монголія; Південна Корея
	Південна Азія (9)	Афганістан; Бангладеш; Бутан; Індія; Іран (Ісламська Республіка); Мальдіви; Непал; Пакистан; Шрі Ланка
	Південно-Східна Азія (11)	Бруней; Камбоджа; Індонезія; Лаос; Малайзія; М'янма; Філіппіни; Сінгапур; Таїланд; Тимор-Лесте; В'єтнам

Додатки

*Закінчення Додатка П
Закінчення табл. П.3*

1	2	3
	Західна Азія (18)	Вірменія; Азербайджан; Бахрейн; Кіпр; Грузія; Ірак; Ізраїль; Йорданія; Кувейт; Ліван; Оман; Катар; Саудівська Аравія; Держава Палестина; Сирійська Арабська Республіка; Туреччина; Об'єднані Арабські Емірати; Ємен
Європа (53)	Східна Європа (10)	Білорусь; Болгарія; Чехія; Угорщина; Польща; Республіка Молдова; Румунія; Російська Федерація; Словаччина; Україна
	Північна Європа (18)	Аландські острови; Нормандські острови; Данія; Естонія; Фарерські острови; Фінляндія; Гернсі; Ісландія; Ірландія; Острів Мен; Джерсі; Латвія; Литва; Норвегія; Сарк; Острови Свальбард і Ян-Маєн; Швеція; Об'єднане Королівство Великої Британії та Північної Ірландії
	Південна Європа (16)	Албанія; Андорра; Боснія і Герцеговина; Хорватія; Гібралтар; Греція; Ватикан; Італія; Мальта; Чорногорія; Португалія; Сан-Марино; Сербія; Словенія; Іспанія; Македонія
	Західна Європа (9)	Австрія; Бельгія; Франція; Німеччина; Ліхтенштейн; Люксембург; Монако; Нідерланди; Швейцарія
Океанія (25)	Австралія та Нова Зеландія (3)	Австралія; Нова Зеландія; Острів Норфолк
	Меланезія (5)	Фіджі; Нова Каледонія; Папуа-Нова Гвінея; Соломонові Острови; Вануату
	Мікронезія (7)	Гуам; Кірибати; Маршаллові Острови; Мікронезія (Федеративні Штати); Науру; Північні Маріанські Острови; Палау
	Полінезія (10)	Американське Самоа; Острови Кука; Французька Полінезія; Ніуе; Піткерн; Самоа; Токелау; Тонга; Тувалу; Острови Уолліс і Футуна

**Класифікація основних видів продукції галузі туризму (СРС, v 2.1)
(перелік характерних для туризму продуктів і їх групування)**

1. Послуги з розміщення відвідувачів.

ба3111 Послуги з розміщення відвідувачів у кімнатах або житлових приміщеннях зі щоденним наданням послуг з прибирання.

63112 Послуги з розміщення відвідувачів у кімнатах або житлових приміщеннях без щоденного надання послуг з прибирання.

63113 Послуги з розміщення відвідувачів у кімнатах або житлових приміщеннях, що використовуються за договором короткочасного володіння нерухомістю (таймшер).

63114 Послуги з розміщення відвідувачів у багатомісних кімнатах.

63120 Послуги майданчиків для кемпінгів.

63130 Послуги таборів відпочинку та туристичних таборів.

63210 Послуги з розміщення студентів у кімнатах або житлових приміщеннях у студентських гуртожитках.

63290 Інші послуги з розміщення в кімнатах або житлових приміщеннях, не включені в інші категорії.

72111 Послуги зі здачі в найм власних або орендованих житлових приміщень.

72123 Послуги з продажу житлових приміщень, що використовуються за договором короткочасного володіння нерухомістю.

72211 Послуги з управління житловими приміщеннями, що надаються за винагороду або на договірній основі, крім управління житловими приміщеннями, використовуваними за договором короткочасного володіння нерухомістю.

72213 Послуги з управління житловими приміщеннями, використовуваними за договором короткочасного володіння нерухомістю, що надаються за винагороду або на договірній основі.

72221 Послуги з продажу житлових будівель, що надаються за винагороду або на договірній основі, крім продажу житлових приміщень, що використовуються за договором короткочасного володіння нерухомістю.

72223 Послуги з продажу житлових приміщень, що використовуються за договором короткочасного володіння нерухомістю та надаються за винагороду або на договірній основі.

2. Послуги громадського харчування.

63310 Послуги із забезпечення харчуванням з повним ресторанным обслуговуванням.

63320 Послуги із забезпечення харчуванням з обмеженим обслуговуванням.

63399 Інші послуги громадського харчування.

63400 Подача напоїв.

3. Послуги залізничного пасажирського транспорту.

64131 Послуги з огляду визначних пам'яток за допомогою залізничного транспорту.

64210 Міжміські залізничні пасажирські перевезення.

4. Послуги дорожнього пасажирського транспорту.

64115 Послуги таксі.

64116 Послуги з оренди легкових автомобілів з водієм.

64117 Послуги з перевезення пасажирів транспортними засобами, які приводилися в рух людиною або тваринами.

64118 Нерегулярні місцеві чартерні перевезення пасажирів міськими та міжміськими автобусами.

64119 Інші пасажирські перевезення наземним транспортом, не включені в інші категорії.

64132 Послуги з огляду визначних пам'яток за допомогою наземного транспорту, крім залізничного.

64221 Регулярні міжміські перевезення пасажирів дорожнім транспортом.

64222 Регулярні міжміські спеціальні перевезення пасажирів дорожнім транспортом.

64223 Нерегулярні далекі пасажирські перевезення автобусами, включаючи автобуси підвищеної комфортності.

5. Послуги водного пасажирського транспорту.

64121 Перевезення пасажирів внутрішнім водним транспортом за допомогою поромів.

64122 Перевезення пасажирів внутрішнім водним транспортом за допомогою круїзних суден.

64129 Інші пасажирські перевезення внутрішнім водним транспортом.

64133 Послуги з огляду визначних пам'яток за допомогою водного транспорту.

64231 Каботажні та транскеанські перевезення пасажирів поромами.

64232 Каботажні та транскеанські перевезення пасажирів круїзними судами.

64239 Інші каботажні та трансокеанські пасажирські перевезення.

6. Послуги повітряного пасажирського транспорту.

64134 Послуги з огляду визначних пам'яток за допомогою повітряного транспорту.

64241 Внутрішні регулярні пасажирські перевезення повітряним транспортом.

64242 Внутрішні нерегулярні пасажирські перевезення повітряним транспортом.

64243 Міжнародні регулярні пасажирські перевезення повітряним транспортом.

64244 Міжнародні нерегулярні пасажирські перевезення повітряним транспортом.

64250 Пасажирські перевезення космічним транспортом.

7. Послуги прокату засобів транспорту.

73111 Послуги з лізингу або оренди легкових автомобілів і легкових автофургонів без водія.

8. Послуги бюро подорожей та інші послуги бронювання.

85511 Послуги з бронювання повітряного транспорту.

85512 Послуги з бронювання залізничного транспорту.

85513 Послуги з бронювання автобусного транспорту.

85514 Послуги з бронювання прокату автомобілів.

85519 Інші послуги з організації та бронювання транспорту, не включені в інші категорії.

85521 Послуги з бронювання розміщення.

85522 Послуги з обміну житловими приміщеннями, використовуваними за договором короткочасного володіння нерухомістю.

85523 Послуги з бронювання круїзів.

85524 Послуги з бронювання комплексних турів.

85539 Послуги з бронювання квитків на заходи та інші послуги у сфері розваг і дозвілля.

85540 Послуги туристичних агентств.

85550 Послуги екскурсійних бюро.

85562 Довідково-інформаційні послуги для відвідувачів.

9. Послуги у сфері культури.

96220 Послуги у сфері виробництва та представлення видовищних заходів.

96310 Послуги артистів-виконавців та інших працівників мистецтва.

96411 Послуги музеїв, крім історичних місць і будівель.

96412 Послуги охорони та збереження історичних об'єктів і будівель.

96421 Послуги ботанічних садів і зоопарків.

96422 Послуги природних заповідників, включаючи послуги з охорони дикої природи.

10. Послуги у сфері спорту та дозвілля.

96520 Послуги з експлуатації спортивних і спортивно-оздоровчих споруд.

96590 Інші послуги у сфері спорту та спортивно-оздоровчих заходів.

96910 Послуги парків розваг і аналогічних атракціонів.

96929 Інші послуги з організації азартних ігор і укладання парі.

96930 Послуги монетних ігрових автоматів для розваги.

96990 Інші послуги у сфері відпочинку і розваг, не включені в інші категорії.

11. Визначені по країнах характерні для туризму товари.

12. Визначені по країнах характерні для туризму послуги.

■ ДОДАТОК С

Структура валового випуску іноземними підприємствами-резидентами за обраними країнами ОЕСД та їх основними торговими партнерами (секція І «Послуги готелів та ресторанів», 2016 р.)

(складено за: Analytical AMNE database // OECD. URL: <http://www.oecd.org/sti/ind/analytical-AMNE-database.htm>; World Input-Output Database. URL: <http://www.wiod.org/release16>)

Країна (національна економіка)	Країни походження підприємств-резидентів з найбільшим обсягом валового випуску (виробництво на внутрішньому ринку приймаючої країни), млн дол. США у поточних цінах
1	2
Австралія	США (2313,41); Японія (1287,11); Франція (1041,08); Сінгапур (462,37); Малайзія (281,41); Канада (220,60); Італія (147,54); Швейцарія (132,54); Сполучене Королівство (132,06); Китай (113,25); Бразилія (110,16); Гонконг (ОАР Китаю) (75,56); Данія (75,37); Ізраїль (51,23); Мексика (37,40); Тайвань (провінція Китаю) (36,38); РФ (29,71); Нова Зеландія (19,52); інші країни світу (16,04); Південна Африка (15,93); Ісландія (8,26); Туреччина (6,02); Саудівська Аравія (0,463); Чилі (0,292); Марокко (0,151); Філіппіни (0,03); Індонезія (0,02)
Австрія	Німеччина (751,17); Канада (334,59); США (318,33); Франція (253,77); Швейцарія (245,95); Бразилія (151,03); Італія (150,52); Сполучене Королівство (121,64); Іспанія (80,43); Нідерланди (79,22); Кіпр (грецька частина) (73,94); Тайвань (провінція Китаю) (73,21); Мексика (58,02); Сінгапур (51,35); Люксембург (34,97); Швеція (18,38); Словаччина (14,57); Південна Африка (13,85); Російська Федерація (7,71); Чехія (7,04); Китай (6,89); Хорватія (5,82); Данія (4,90); інші країни світу (3,62); Малайзія (2,93); Румунія (2,57); Угорщина (2,42); Словенія (1,75); Польща (1,23); Гонконг (ОАР Китаю) (1,01); Туреччина (0,906); Бельгія (0,775); Саудівська Аравія (0,755); Естонія (0,312); Болгарія (0,292); Філіппіни (0,03)
Аргентина	США (457,67); Франція (157,52); Іспанія (63,32); Бразилія (44,85); Канада (44,42); Швейцарія (43,48); Австралія (9,08); інші країни світу (5,92); Мексика (5,73); Китай (5,16); Данія (4,72); Ізраїль (2,19); Російська Федерація (1,92); Сінгапур (1,90); Гонконг (ОАР Китаю) (1,71); Тайвань (провінція Китаю) (1,47); Південна Африка (0,691); Туреччина (0,651); Ісландія (0,621); Нова Зеландія (0,37); Японія (0,220); Чилі (0,14); Малайзія (0,12); Португалія (0,1); Індонезія (0,05); Марокко (0,05); Саудівська Аравія (0,05); Таїланд (0,05); Колумбія (0,05); Філіппіни (0,03)

Додатки

Продовження Додатка С

1	2
Бельгія	Франція (630,54); Норвегія (203,11); США (80,61); Південна Африка (24,12); Іспанія (5,68); інші країни світу (5,52); Малайзія (3,79); Марокко (1,29); Чилі (0,841)
Болгарія	Кіпр (грецька частина) (63,77); Нідерланди (62,217); Бразилія (57,88); Сполучене Королівство (13,157); Мексика (11,66); Сінгапур (11,66); Тайвань (пров. Китаю) (9,75); Російська Федерація (9,51); Туреччина (7,85); Німеччина (7,14); Мальта (5,43); США (4,97); Данія (4,88); Польща (4,82); Італія (2,34); Південна Африка (2,29); Греція (1,96); інші країни світу (1,079); Іспанія (0,988); Малайзія (0,716); Китай (0,464); Чилі (0,383); Таїланд (0,373); Саудівська Аравія (0,333); Індонезія (0,272); Аргентина (0,262); Колумбія (0,262); Австрія (0,222); Філіппіни (0,192); Марокко (0,182); Ізраїль (0,121); Ірландія (0,121); Швейцарія (0,121); Франція (0,111); Коста-Ріка (0,03)
Бразилія	Франція (832,11); США (447,20); Португалія (149,21); Італія (53,46); Іспанія (43,97); Німеччина (33,07); Сполучене Королівство (1,41)
В'єтнам	Японія (512,86); Сполучене Королівство (64,45); Корея Південна (48,47); Франція (28,60); Китай (28,47); Нідерланди (24,68); Італія (13,52); Швейцарія (13,47); Австралія (11,28); Іспанія (9,09); Гонконг (ОАР Китаю) (7,94); Данія (7,31); Бразилія (6,23); Сінгапур (5,55); Тайвань (провінція Китаю) (5,35); Російська Федерація (4,05); Канада (3,27); Ізраїль (2,69); Мексика (2,10); інші країни світу (1,53); Бельгія (1,38); Ісландія (0,757); Південна Африка (0,687); Малайзія (0,656); Туреччина (0,626); Нова Зеландія (0,535); Індонезія (0,454); Філіппіни (0,434); Таїланд (0,424); Фінляндія (0,293); Чилі (0,212); Аргентина (0,162); Саудівська Аравія (0,162); Колумбія (0,162); Марокко (0,091); Коста-Ріка (0,061)
Гонконг (ОАР Китаю)	США (4528,91); Сполучене Королівство (235,00); Нідерланди (232,46); Швейцарія (183,67); Корея Південна (172,33); Китай (66,06); Австралія (63,64); Канада (46,17); Сінгапур (18,19); інші країни світу (15,78); Тайвань (провінція Китаю) (15,63); Бразилія (12,90); Німеччина (12,51); Ізраїль (9,28); Російська Федерація (4,29); Мексика (3,71); Південна Африка (1,50); Нова Зеландія (1,09); Ісландія (1,06); Туреччина (0,845); Японія (0,805); Малайзія (0,755); Таїланд (0,584); Саудівська Аравія (0,392); Чилі (0,292); Індонезія (0,272); Філіппіни (0,231); Аргентина (0,221); Колумбія (0,221); Марокко (0,161); В'єтнам (0,121)

1	2
Греція	Канада (97,09); Кіпр (грецька частина) (90,13); Сполучене Королівство (80,08); Німеччина (33,06); Франція (24,36); Сінгапур (16,47); Швейцарія (14,27); Італія (9,73); Нідерланди (1,25); інші країни світу (0,608); Болгарія (0,588); Саудівська Аравія (0,243)
Данія	Швеція (704,46); Бразилія (132,08); Норвегія (106,31); Люксембург (98,73); США (93,16); Франція (78,18); Фінляндія (73,04); Швейцарія (48,53); Сінгапур (21,65); Тайвань (провінція Китаю) (18,62); Нідерланди (17,47); Італія (11,80); Ірландія (2,91); інші країни світу (2,24); Китай (1,01); Малайзія (0,838); Марокко (0,202); Таїланд (0,071)
Естонія	Фінляндія (39,71); Нідерланди (26,55); США (17,69); інші країни світу (0,515)
Ізраїль	США (702,82); Нідерланди (33,13); Канада (7,20); інші країни світу (1,63); Туреччина (0,21); Марокко (0,02); Саудівська Аравія (0,02)
Індія	Сполучене Королівство (537,61); Франція (165,89); Німеччина (22,82); Швейцарія (16,28); США (13,58); Данія (12,50); інші країни світу (6,40); Японія (4,63); Австралія (0,626); Канада (0,626); Китай (0,474); Бразилія (0,242); Гонконг (ОАР Китаю) (0,232); Ізраїль (0,232); Сінгапур (0,222); Російська Федерація (0,101); Тайвань (провінція Китаю) (0,081); Мексика (0,05)
Індонезія	Сполучене Королівство (187,53); Малайзія (175,89); США (155,30); Канада (42,35); Швейцарія (39,85); Франція (31,98); Італія (21,67); Австралія (11,03); Бразилія (9,56); Китай (8,01); Данія (6,10); Сінгапур (6,05); інші країни світу (3,31); Гонконг (ОАР Китаю) (3,05); Мексика (2,63); Тайвань (провінція Китаю) (2,45); Ізраїль (2,04); Російська Федерація (1,78); Туреччина (0,602); Ісландія (0,501); Південна Африка (0,501); Японія (0,361); Нова Зеландія (0,351); Чилі (0,11); Аргентина (0,08); Марокко (0,08); Таїланд (0,080); Філіппіни (0,080); Колумбія (0,08); Саудівська Аравія (0,07); В'єтнам (0,05)
Ірландія	США (209,69); Сполучене Королівство (40,54); Франція (17,43); Нідерланди (9,65); Японія (2,34); Швеція (1,34); Данія (0,889); Швейцарія (0,889)
Ісландія	США (1,43)
Іспанія	Франція (1464,99); Швейцарія (977,12); США (774,13); Сполучене Королівство (764,43); Люксембург (644,45); Німеччина (593,68); Нідерланди (572,37); Португалія (295,15); Польща (251,44); Японія (151,79); Данія (107,15); Італія (105,41); Норвегія (50,91); Ірландія (33,39); Саудівська Аравія (24,72); інші країни світу (11,40); Швеція (5,11); Коста-Ріка (0,02); Колумбія (0,02)

Додатки

Продовження Додатка С

1	2
Італія	Франція (1720,91); Бразилія (1674,49); США (738,57); Сполучене Королівство (704,28); Іспанія (489,73); Мексика (429,34); Сінгапур (226,04); Люксембург (211,70); Німеччина (208,36); Тайвань (провінція Китаю) (191,65); Швейцарія (112,71); Китай (104,14); Південна Африка (57,50); Нідерланди (56,47); Австрія (38,78); Російська Федерація (23,05); Ізраїль (15,63); інші країни світу (14,20); Данія (13,95); Мальта (11,29); Малайзія (11,03); Туреччина (7,68); Японія (4,69); Марокко (3,37); Нова Зеландія (3,26); Саудівська Аравія (2,79); Чилі (2,44); Таїланд (0,555); Філіппіни (0,323); Аргентина (0,232); Коста-Ріка (0,04)
Канада	США (4440,43); Франція (924,94); Японія (312,32); Італія (275,88); Швейцарія (131,90); Австралія (60,28); Сполучене Королівство (26,20); Індія (26,01); Корея Південна (20,35); інші країни світу (19,74); Бразилія (9,69); Китай (7,10); Ізраїль (4,81); Мексика (4,72); Гонконг (ОАР Китаю) (3,94); Сінгапур (3,73); Російська Федерація (2,67); Тайвань (провінція Китаю) (1,94); Південна Африка (0,966); Ісландія (0,916); Нова Зеландія (0,568); Туреччина (0,448); Малайзія (0,169); Саудівська Аравія (0,03); Чилі (0,02)
Китай	США (10635,13); Австралія (2073,19); Гонконг (ОАР Китаю) (1123,76); Бразилія (842,30); Тайвань (провінція Китаю) (808,30); Російська Федерація (802,48); Сінгапур (553,02); Ізраїль (340,37); Франція (331,01); Мексика (268,34); Швейцарія (242,59); Корея Південна (189,36); Сполучене Королівство (84,16); Данія (69,61); Ісландія (61,74); Південна Африка (46,68); Туреччина (44,48); Японія (35,21); інші країни світу (33,17); Нова Зеландія (29,54); Малайзія (18,30); Італія (3,44); Саудівська Аравія (2,12); Чилі (1,18); Марокко (0,941); Філіппіни (0,19); Індонезія (0,12); Таїланд (0,04); Аргентина (0,03); Коста-Ріка (0,03); Колумбія (0,03)
Кіпр (грецька частина)	Сполучене Королівство (28,78); інші країни світу (1,50); Саудівська Аравія (1,42); Малайзія (0,905)
Колумбія	Франція (92,71); Сполучене Королівство (79,13); США (21,01); Корея Південна (7,53); Фінляндія (7,38); Швейцарія (6,83); Нідерланди (5,95); Італія (4,34); Бразилія (4,23); Іспанія (2,93); Канада (2,76); Німеччина (1,80); інші країни світу (1,70); Мексика (1,62); Австралія (1,54); Китай (1,12); Швеція (1,00); Норвегія (0,585); Ізраїль (0,433); Російська Федерація (0,413); Гонконг (ОАР Китаю) (0,353); Сінгапур (0,343); Тайвань (провінція Китаю) (0,312); Ісландія (0,141); Туреччина (0,131); Південна Африка (0,111); Нова Зеландія (0,071); Японія (0,03); Чилі (0,02)

1	2
Південна Корея	США (1097,07); Німеччина (33,57); Швейцарія (23,82); Гонконг (ОАР Китаю) (20,34); Сінгапур (17,82); Чилі (8,47); інші країни світу (7,41); Малайзія (4,56); Тайвань (провінція Китаю) (2,54); Канада (2,29); Японія (1,97); Таїланд (0,643); Нова Зеландія (0,503); Філіппіни (0,392); Аргентина (0,111); Саудівська Аравія (0,111); Туреччина (0,09); Колумбія (0,07); Марокко (0,06); В'єтнам (0,05)
Коста-Ріка	США (53,59); Іспанія (25,21); інші країни світу (7,64); Саудівська Аравія (7,32); Колумбія (7,05); Марокко (6,73); Італія (6,59); В'єтнам (6,30); Мексика (1,63); Німеччина (0,788); Франція (0,606); Чилі (0,101)
Латвія	Мексика (57,91); Сінгапур (51,47); Російська Федерація (31,55); Естонія (25,20); Кіпр (грецька частина) (19,94); Литва (19,81); Фінляндія (17,85); США (16,77); Сполучене Королівство (7,96); Туреччина (2,32); Швейцарія (1,34); Китай (0,433); інші країни світу (0,393); Канада (0,282)
Литва	Німеччина (20,79); Фінляндія (14,68); інші країни світу (11,42); Саудівська Аравія (11,29); Таїланд (10,91); США (10,29); Колумбія (9,09); Аргентина (8,97); Кіпр (грецька частина) (8,06); Естонія (4,13); Філіппіни (3,73); Коста-Ріка (3,17); В'єтнам (2,99); Швейцарія (2,36); Марокко (1,46); Китай (1,26); Російська Федерація (1,12); Італія (0,664)
Люксембург	Франція (202,11); Німеччина (79,64); США (71,35); Швейцарія (60,30); Бельгія (19,26); Іспанія (15,46); Португалія (7,23); Нідерланди (6,04); інші країни світу (3,59); Сполучене Королівство (1,04)
Малайзія	Японія (431,75); Франція (79,24); Швейцарія (75,47); Сполучене Королівство (39,17); Сінгапур (35,44); Австралія (22,73); Канада (13,93); Китай (13,30); Гонконг (ОАР Китаю) (8,13); інші країни світу (7,40); Бразилія (6,91); Данія (4,41); Ізраїль (4,12); Тайвань (провінція Китаю) (3,65); Італія (2,40); Російська Федерація (2,21); Мексика (1,92); Південна Африка (0,848); Ісландія (0,606); Нова Зеландія (0,566); Туреччина (0,505); Аргентина (0,111); Саудівська Аравія (0,111); Чилі (0,111); Індонезія (0,101); Філіппіни (0,101); Колумбія (0,101); Марокко (0,091); В'єтнам (0,081); Коста-Ріка (0,081); Таїланд (0,081)
Мальта	Мексика (4,15); Сінгапур (3,17); Тайвань (провінція Китаю) (2,47); Бразилія (1,33); Південна Африка (0,941); Малайзія (0,081); інші країни світу (0,071)

Додатки

Продовження Додатка С

1	2
Марокко	США (66,36); Франція (28,71); Швейцарія (13,00); Корея Південна (5,88); Бразилія (1,74); Канада (1,59); Італія (1,46); інші країни світу (1,01); Австралія (0,869); Китай (0,798); Мексика (0,566); Російська Федерація (0,444); Ізраїль (0,434); Данія (0,414); Гонконг (ОАР Китаю) (0,333); Сінгапур (0,323); Тайвань (провінція Китаю) (0,293); Туреччина (0,192); Ісландія (0,172); Південна Африка (0,162); Нова Зеландія (0,111); Саудівська Аравія (0,111); Малайзія (0,091); Таїланд (0,081); Чилі (0,081); Аргентина (0,061); Колумбія (0,061); Індонезія (0,051); Японія (0,051); Філіппіни (0,040)
Мексика	США (601,14); Іспанія (485,90); Швейцарія (120,23); Канада (95,32); Франція (81,11); Бразилія (36,74); Німеччина (25,68); Сполучене Королівство (23,77); Австралія (17,71); інші країни світу (16,11); Китай (12,71); Данія (10,04); Ізраїль (4,14); Російська Федерація (4,05); Гонконг (ОАР Китаю) (3,68); Сінгапур (3,54); Тайвань (провінція Китаю) (3,27); Ісландія (1,37); Туреччина (1,23); Південна Африка (0,919); Нова Зеландія (0,626); Японія (0,525); Малайзія (0,202); Чилі (0,121); Марокко (0,071); Аргентина (0,061); Індонезія (0,061); Саудівська Аравія (0,061); Таїланд (0,061); Філіппіни (0,051); Колумбія (0,051); В'єтнам (0,030)
Нідерланди	Франція (1451,06); США (851,19); Японія (749,19); Сполучене Королівство (467,12); Італія (175,41); Іспанія (112,54); Данія (90,77); Німеччина (85,44); Швейцарія (84,78); інші країни світу (45,44); Ізраїль (17,35); Бельгія (5,13); Саудівська Аравія (1,45); Колумбія (1,09)
Німеччина	США (3348,05); Франція (2296,12); Сполучене Королівство (2269,15); Швейцарія (1737,70); Люксембург (1102,97); Нідерланди (1001,79); Іспанія (547,92); Австрія (367,51); Швеція (257,97); Італія (246,14); Японія (144,61); Польща (129,14); Російська Федерація (103,62); Данія (83,31); інші країни світу (74,80); Австралія (56,33); Ісландія (46,06); Туреччина (45,42); Китай (42,08); Мальта (32,34); Ірландія (22,29); Саудівська Аравія (4,42); Ізраїль (2,78); Естонія (1,93); Коста-Ріка (0,091)
Нова Зеландія	США (170,50); Сполучене Королівство (92,01); Японія (49,53); Франція (39,77); Австралія (20,65); Швейцарія (12,43); Канада (6,57); Німеччина (6,48); Бразилія (3,09); Китай (2,82); Італія (1,98); Сінгапур (1,98); Гонконг (ОАР Китаю) (1,70); Ізраїль (1,39); інші країни світу (1,02); Мексика (0,975); Тайвань (провінція Китаю) (0,802); Російська Федерація (0,650); Саудівська Аравія (0,548); Південна Африка (0,508); Малайзія (0,203); Таїланд (0,142); Чилі (0,132); Аргентина (0,112); Індонезія (0,112); Колумбія (0,112); Філіппіни (0,102); Коста-Ріка (0,051)

1	2
Норвегія	Швеція (552,57); Сполучене Королівство (471,41); Франція (155,85); Данія (63,77); США (34,52); Швейцарія (31,16); інші країни світу (13,17); Ісландія (12,41); Туреччина (0,535)
Південна Африка	США (601,37); Сполучене Королівство (289,85); Швейцарія (34,75); Франція (17,62); Німеччина (16,12); Австралія (13,70); Бразилія (8,51); Данія (5,47); інші країни світу (5,16); Китай (4,87); Ізраїль (4,03); Канада (3,50); Сінгапур (3,50); Гонконг (ОАР Китаю) (3,07); Мексика (1,85); Російська Федерація (1,75); Тайвань (провінція Китаю) (1,42); Ісландія (0,505); Нова Зеландія (0,495); Туреччина (0,404); Швеція (0,303); Японія (0,212); Малайзія (0,172); Чилі (0,061); Саудівська Аравія (0,05); Таїланд (0,05); Аргентина (0,04); Індонезія (0,03); Марокко (0,03); Колумбія (0,03); Філіппіни (0,02)
Польща	США (1748,35); Франція (272,62); Люксембург (103,83); Австрія (85,49); Туреччина (81,31); Сполучене Королівство (76,10); Кіпр (грецька частина) (64,01); Данія (48,19); Норвегія (47,75); Нідерланди (32,99); Швеція (13,02); Німеччина (11,15); інші країни світу (9,90); Чехія (8,38); Італія (5,08); Китай (4,97); Нова Зеландія (1,56); Саудівська Аравія (0,379)
Португалія	Сполучене Королівство (209,33); Іспанія (176,94); США (174,65); Франція (92,15); Мальта (33,42); Ірландія (21,09); Швейцарія (20,80); Німеччина (17,63); Люксембург (14,78); Марокко (9,06); Данія (4,99); інші країни світу (2,63); Нідерланди (0,444);
Російська Федерація	США (359,67); Франція (139,04); Швейцарія (36,87); Данія (15,81); Фінляндія (14,52); Корея Південна (10,85); Китай (9,74); Австралія (4,83); Бразилія (4,79); Канада (4,15); інші країни світу (3,53); Норвегія (3,50); Ізраїль (2,77); Гонконг (ОАР Китаю) (1,67); Мексика (1,62); Сінгапур (1,60); Тайвань (провінція Китаю) (1,44); Сполучене Королівство (1,09); Ісландія (0,676); Туреччина (0,625); Південна Африка (0,363); Японія (0,212); Нова Зеландія (0,182); Малайзія (0,081); Чилі (0,03); Саудівська Аравія (0,02); Таїланд (0,02)
Румунія	Бразилія (243,48); Мальта (146,56); Кіпр (грецька частина) (77,46); Сінгапур (75,08); Тайвань (провінція Китаю) (66,52); Сполучене Королівство (54,90); Мексика (53,50); Нідерланди (49,93); Франція (40,67); Австрія (34,91); Німеччина (34,78); Італія (32,12); США (27,45); Південна Африка (24,13); Туреччина (21,43); інші країни світу (20,15); Польща (19,51); Іспанія (8,78); Малайзія (8,72); Ізраїль (8,34); Китай (7,66); Угорщина (5,88); Швейцарія (5,11); Люксембург (4,42);

Додатки

Продовження Додатка С

1	2
	Саудівська Аравія (3,68); Таїланд (2,70); Болгарія (2,55); Швеція (2,27); Чехія (1,56); Чилі (1,54); Японія (1,13); Індонезія (1,10); Колумбія (1,03); Аргентина (1,02); Греція (0,974); Канада (0,683); Данія (0,341); Російська Федерація (0,341); Бельгія (0,331); Ірландія (0,231); Філіппіни (0,161); Австралія (0,121); Португалія (0,110); Коста-Ріка (0,030)
Саудівська Аравія	Франція (101,10); Фінляндія (3,24); Швейцарія (2,00); Корея Південна (1,94); Нідерланди (1,53); Італія (1,44); Канада (0,974); Австралія (0,814); Німеччина (0,814); інші країни світу (0,573); Іспанія (0,522); Ізраїль (0,512); Китай (0,432); Бразилія (0,402); Швеція (0,392); Сінгапур (0,121); Гонконг (ОАР Китаю) (0,100); Російська Федерація (0,05)
Сінгапур	США (2703,21); Сполучене Королівство (821,84); Франція (180,79); Данія (88,00); Швейцарія (81,20); Австралія (58,95); Канада (52,53); Японія (41,77); Китай (36,40); Гонконг (ОАР Китаю) (25,46); інші країни світу (22,96); Бразилія (22,78); Італія (19,79); Ізраїль (16,77); Тайвань (провінція Китаю) (13,32); Російська Федерація (8,43); Мексика (7,52); Малайзія (4,92); Південна Африка (3,74); Нова Зеландія (2,39); Ісландія (2,21); Туреччина (1,74); Саудівська Аравія (0,13); Марокко (0,091); Чилі (0,061); Філіппіни (0,05); Колумбія (0,04); Аргентина (0,03); Коста-Ріка (0,03); В'єтнам (0,01); Індонезія (0,01)
Словаччина	Швейцарія (48,15); Франція (33,17); Чехія (24,66); Бразилія (12,53); Нідерланди (11,18); Австралія (10,38); Ізраїль (7,17); інші країни світу (6,74); Мексика (6,67); Гонконг (ОАР Китаю) (6,63); Тайвань (провінція Китаю) (6,55); Туреччина (6,33); Ісландія (6,32); Корея Південна (6,29); Південна Африка (6,20); Естонія (6,17); Сінгапур (6,17); Нова Зеландія (6,13); Таїланд (6,08); Чилі (6,08); Саудівська Аравія (6,07); Індонезія (6,04); Колумбія (6,03); Аргентина (6,01); Болгарія (6,00); Марокко (5,44); Філіппіни (5,19); Данія (3,07); Коста-Ріка (2,90); Канада (2,70); В'єтнам (2,67); Малайзія (0,051)
Словенія	США (33,1); інші країни світу (31,9); Швейцарія (29,3); Російська Федерація (26,5); Франція (18,6); Хорватія (13,0); Італія (6,9); Нідерланди (6,8); Сполучене Королівство (6,7); Китай (1,5); Туреччина (0,93); Німеччина (0,33); Угорщина (0,04)
Сполучене Королівство	США (6559,40); Люксембург (3335,32); Франція (2928,60); Сінгапур (915,53); Ірландія (571,98); Китай (568,33); Австралія (523,29); Данія (415,15); Швейцарія (394,27); Нідерланди (314,12); інші країни світу (220,22); Іспанія (96,62); Італія (91,32); Канада (64,95); Кіпр (грецька частина) (25,24); Німеччина (24,99); Гонконг (ОАР Китаю) (18,14); Австрія (11,34); Саудівська Аравія (10,62); Японія (4,20); Туреччина (1,53)

1	2
США	Сполучене Королівство (5838,39); Австралія (5383,81); Франція (4277,57); Мексика (2941,46); Гонконг (ОАР Китаю) (2793,81); Італія (2054,63); Японія (1976,80); Бразилія (1836,70); Канада (1584,91); Сінгапур (1462,45); Китай (1331,49); Німеччина (1287,51); інші країни світу (823,97); Швейцарія (605,59); Тайвань (провінція Китаю) (511,75); Південна Африка (333,18); Швеція (203,08); Корея Південна (68,64); Іспанія (59,93); Нова Зеландія (44,69); Малайзія (43,82); Туреччина (36,32); Данія (17,44); Саудівська Аравія (11,44); Чилі (5,47); Португалія (4,36); Нідерланди (3,94); Марокко (2,05); Філіппіни (0,372); Індонезія (0,201)
Таїланд	Сполучене Королівство (377,84); Франція (99,35); Швейцарія (35,80); США (23,35); Японія (19,12); інші країни світу (5,85); Австралія (2,01); Канада (1,62); Китай (1,39); Сінгапур (1,10); Гонконг (ОАР Китаю) (0,979); Бразилія (0,818); Ізраїль (0,555); Тайвань (провінція Китаю) (0,454); Російська Федерація (0,323); Мексика (0,273); Південна Африка (0,111); Ісландія (0,081); Малайзія (0,081); Нова Зеландія (0,071); Туреччина (0,071); Індонезія (0,04); Чилі (0,04); Аргентина (0,03); Колумбія (0,03); Філіппіни (0,020)
Тайвань (провінція Китаю)	США (394,08); Швейцарія (104,49); Японія (68,08); Китай (19,46); Австралія (10,25); Канада (8,54); Гонконг (ОАР Китаю) (7,54); Бразилія (5,42); Сінгапур (3,81); інші країни світу (3,68); Ізраїль (2,09); Російська Федерація (2,02); Мексика (1,85); Ісландія (0,576); Південна Африка (0,475); Туреччина (0,444); Нова Зеландія (0,354); Малайзія (0,253); Таїланд (0,111); Чилі (0,111); Індонезія (0,101); Саудівська Аравія (0,101); Аргентина (0,091); Марокко (0,091); Філіппіни (0,091); Колумбія (0,091)
Туреччина	Російська Федерація (232,13); США (223,95); Німеччина (180,68); Бразилія (147,63); Швейцарія (135,82); Данія (99,28); Китай (98,44); Австралія (94,45); Франція (91,53); Ізраїль (81,83); Канада (79,15); Нідерланди (54,09); Мексика (50,49); Малайзія (34,07); Сінгапур (32,83); Гонконг (ОАР Китаю) (32,79); Тайвань (провінція Китаю) (28,15); Італія (18,60); Ісландія (12,92); Південна Африка (8,15); Нова Зеландія (3,56); інші країни світу (2,96); Саудівська Аравія (0,515); Марокко (0,414); Чилі (0,343); Індонезія (0,020); Філіппіни (0,020)
Угорщина	США (116,31); Польща (89,36); інші країни світу (74,79); Сполучене Королівство (63,07); Франція (53,08); Австрія (48,42); Швейцарія (38,19); Мальта (33,62); Італія (23,35); Іспанія (14,84); Нідерланди (13,15); Кіпр (грецька частина) (9,36); Люксембург (8,65); Російська Федерація (7,74); Словаччина (6,95); Болгарія (6,01); Німеччина (5,71);

Додатки

Продовження Додатка С

1	2
	Китай (4,70); Чехія (4,49); Ізраїль (3,02); В'єтнам (3,00); Австралія (2,57); Литва (2,40); Туреччина (1,35); Хорватія (1,23); Канада (1,01); Бельгія (0,333); Румунія (0,111)
Філіппіни	США (194,00); Сполучене Королівство (45,07); Канада (23,21); Корея Південна (20,38); Швейцарія (12,97); Австралія (4,64); Китай (4,24); Бразилія (3,43); Данія (2,53); Гонконг (ОАР Китаю) (2,46); Тайвань (провінція Китаю) (1,82); Сінгапур (1,79); інші країни світу (1,61); Мексика (1,22); Ізраїль (1,02); Російська Федерація (0,838); Туреччина (0,283); Ісландія (0,242); Південна Африка (0,242); Японія (0,202); Нова Зеландія (0,192); Малайзія (0,111); Таїланд (0,061); Чилі (0,061); Індонезія (0,05); Аргентина (0,04); Саудівська Аравія (0,04); Колумбія (0,04); Марокко (0,03)
Фінляндія	Бразилія (130,56); Тайвань (провінція Китаю) (102,45); США (85,34); Франція (64,16); Швеція (8,82); інші країни світу (2,08); Російська Федерація (0,895)
Франція	США (3333,42); Сполучене Королівство (2348,69); Бельгія (646,07); Нідерланди (562,23); Люксембург (502,76); Італія (274,73); Китай (234,18); Німеччина (172,69); Сінгапур (164,13); Швейцарія (104,39); Іспанія (93,30); Данія (88,31); Японія (30,27); Саудівська Аравія (21,72); Австралія (21,67); інші країни світу (20,92); Ірландія (17,22); Швеція (2,63); Корея Південна (0,03)
Хорватія	Австрія (128,32); Бразилія (107,36); Італія (82,06); Ізраїль (46,36); США (39,98); Сполучене Королівство (21,60); Словенія (19,99); Мексика (19,67); Сінгапур (17,24); Нідерланди (16,29); Швейцарія (14,86); Тайвань (провінція Китаю) (14,32); Російська Федерація (11,29); Франція (9,51); Польща (7,70); Канада (5,96); Німеччина (5,03); Угорщина (3,74); Південна Африка (3,30); Швеція (1,57); Іспанія (1,30); Малайзія (0,697); інші країни світу (0,586); Норвегія (0,455); Чехія (0,374); Саудівська Аравія (0,243); Марокко (0,202); Чилі (0,172); Індонезія (0,091); Філіппіни (0,091); Аргентина (0,081); В'єтнам (0,081); Коста-Ріка (0,081); Таїланд (0,081); Колумбія (0,081)
Чехія	Бразилія (234,04); США (158,28); Польща (128,56); Сполучене Королівство (120,96); Австрія (93,27); Ірландія (67,72); Франція (62,10); Мексика (54,54); Сінгапур (47,54); Тайвань (провінція Китаю) (40,76); Німеччина (39,64); Іспанія (38,67); Мальта (34,17); Італія (31,92); Ізраїль (27,29); Нідерланди (18,93); Російська Федерація (15,80);

1	2
	Південна Африка (10,09); Люксембург (9,65); Швейцарія (7,84); інші країни світу (4,72); Словаччина (3,47); Канада (2,16); Малайзія (2,04); Саудівська Аравія (0,527); Марокко (0,354); Ісландія (0,132); Індонезія (0,03); Філіппіни (0,03); Аргентина (0,02); Таїланд (0,02)
Чилі	США (142); Іспанія (97,35); Франція (61,23); Канада (18,67); Німеччина (7,60); Швейцарія (6,81); Бразилія (5,61); Австралія (2,36); Мексика (1,64); інші країни світу (1,61); Китай (1,43); Ізраїль (0,576); Російська Федерація (0,505); Сінгапур (0,505); Гонконг (ОАР Китаю) (0,444); Тайвань (провінція Китаю) (0,394); Ісландія (0,151); Туреччина (0,151); Південна Африка (0,131); Нова Зеландія (0,061); Японія (0,05)
Швейцарія	США (771,96); Італія (242,02); Франція (214,77); Іспанія (196,08); Німеччина (100,69); Сполучене Королівство (56,97); Данія (16,43); Канада (13,56); Бразилія (8,66); Китай (7,75); Австралія (7,52); інші країни світу (6,32); Російська Федерація (4,59); Ізраїль (4,56); Тайвань (провінція Китаю) (3,41); Мексика (2,95); Гонконг (ОАР Китаю) (2,55); Сінгапур (2,52); Ісландія (1,32); Туреччина (1,07); Південна Африка (0,646); Японія (0,515); Нова Зеландія (0,273); Малайзія (0,121); Марокко (0,04); Чилі (0,03); Аргентина (0,02); Індонезія (0,02); Колумбія (0,02); Саудівська Аравія (0,01)
Швеція	Норвегія (721,75); Франція (629,70); Сполучене Королівство (310,44); Фінляндія (236,79); США (175,50); Данія (52,04); Люксембург (43,61); Швейцарія (34,15); Бразилія (8,45); Кіпр (грецька частина) (5,82); інші країни світу (5,15); Японія (4,01); Італія (1,78); Корея Південна (0,828); Мексика (0,616); Канада (0,475); Китай (0,444); Індія (0,091); Австралія (0,061); Гонконг (ОАР Китаю) (0,03); Південна Африка (0,02)
Японія	США (2001,74); Китай (241,55); Канада (161,34); Швейцарія (131,90); Тайвань (провінція Китаю) (120,15); Австралія (120,04); Бразилія (103,94); Сполучене Королівство (91,84); Гонконг (ОАР Китаю) (64,91); Сінгапур (50,70); Франція (44,87); Мексика (40,55); Російська Федерація (40,41); Ізраїль (40,37); Данія (14,87); інші країни світу (12,92); Корея Південна (11,65); Ісландія (10,97); Південна Африка (7,54); Туреччина (7,51); Нова Зеландія (5,54); Малайзія (2,54); Саудівська Аравія (0,341); Чилі (0,231); Марокко (0,181); Філіппіни (0,03); Індонезія (0,02)

Додатки

Закінчення Додатка С

1	2
Інші країни світу*	Франція (893,89); Данія (650,20); Португалія (108,33); Польща (103,96); Фінляндія (63,73); Швейцарія (34,98); Корея Південна (34,97); Нідерланди (30,53); Латвія (23,04); Канада (21,18); Хорватія (19,32); Бразилія (18,60); Італія (16,10); Австралія (12,19); Китай (9,04); Ізраїль (6,96); Іспанія (5,63); Мексика (5,53); Сінгапур (4,19); Гонконг (ОАР Китаю) (4,09); Російська Федерація (4,06); Німеччина (2,50); Тайвань (провінція Китаю) (2,29); Південна Африка (1,06); Туреччина (0,878); Ісландія (0,414); Японія (0,384); Нова Зеландія (0,353); Малайзія (0,192); Естонія (0,091); Саудівська Аравія (0,05); Чилі (0,05); Марокко (0,03); Болгарія (0,02); Індонезія (0,02)
Разом	–

Примітка: * – країни (національні економіки), з яких походили МНП-резиденти.

Додатки

Продовження Додатка Р

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Ірландія	5,357	96,9	0,173	3,1	5,5	1,321	83,2	0,267	16,8	1,6	1,255	97,0	0,039	3,0	1,3
Ісландія	0,787	99,9	0,001	0,1	0,8	0,449	99,7	0,001	0,3	0,4	0,119	99,9	0,000	0,1	0,1
Іспанія	74,654	94,3	4,509	5,7	79,2	19,116	89,1	2,345	10,9	21,5	5,398	94,9	0,291	5,1	5,7
Італія	63,147	93,8	4,150	6,2	67,3	10,315	63,6	5,897	36,4	16,2	5,433	94,2	0,334	5,8	5,8
Канада	34,997	92,1	3,012	7,9	38,0	11,938	98,6	0,169	1,4	12,1	4,148	87,1	0,614	12,9	4,8
Китай	210,633	95,8	9,347	4,2	220,0	1,450	71,9	0,566	28,1	2,0	7,292	96,0	0,305	4,0	7,6
Кіпр (грецька частина)	1,342	98,8	0,016	1,2	1,4	0,819	96,3	0,032	3,7	0,9	0,238	98,6	0,003	1,4	0,2
Колумбія	12,178	98,7	0,158	1,3	12,3	1,635	90,0	0,183	10,0	1,8	0,670	98,8	0,008	1,2	0,7
Корея (Південна)	36,579	98,5	0,541	1,5	37,1	4,926	88,7	0,630	11,3	5,6	6,439	98,6	0,090	1,4	6,5
Коста-Ріка	1,819	96,8	0,059	3,2	1,9	1,442	92,4	0,119	7,6	1,6	0,322	97,0	0,010	3,0	0,3
Латвія	0,469	79,3	0,123	20,7	0,6	0,127	33,8	0,248	66,2	0,4	0,124	77,1	0,037	22,9	0,2
Литва	0,607	88,7	0,078	11,3	0,7	0,235	65,6	0,123	34,4	0,4	0,090	87,6	0,013	12,4	0,1
Люксембург	0,723	73,4	0,262	26,6	1,0	0,987	68,4	0,457	31,6	1,4	0,207	74,3	0,071	25,7	0,3
Малайзія	6,412	95,2	0,326	4,8	6,7	4,558	86,2	0,729	13,8	5,3	1,393	95,4	0,067	4,6	1,5
Мальта	0,536	98,8	0,006	1,2	0,5	0,726	98,4	0,012	1,6	0,7	0,250	99,0	0,003	1,0	0,3
Марокко	2,355	97,1	0,071	2,9	2,4	2,461	95,3	0,123	4,7	2,6	0,299	97,2	0,009	2,8	0,3
Мексика	23,820	95,6	1,094	4,4	24,9	5,733	79,5	1,474	20,5	7,2	1,410	95,8	0,061	4,2	1,5
Нідерланди	12,447	83,5	2,462	16,5	14,9	1,742	37,5	2,900	62,5	4,6	2,307	85,1	0,404	14,9	2,7

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Німеччина	47,367	84,0	9,043	16,0	56,4	6,003	39,6	9,168	60,4	15,2	6,654	86,2	1,070	13,8	7,7
Нова Зеландія	4,376	93,0	0,330	7,0	4,7	2,644	86,9	0,400	13,1	3,0	0,376	95,2	0,019	4,8	0,4
Норвегія	4,326	85,4	0,742	14,6	5,1	0,806	39,9	1,212	60,1	2,0	0,651	86,3	0,104	13,7	0,8
Південна Африка	2,187	82,3	0,470	17,7	2,7	1,453	59,4	0,992	40,6	2,4	0,341	83,1	0,069	16,9	0,4
Польща	3,733	75,7	1,195	24,3	4,9	3,055	88,3	0,403	11,7	3,5	0,548	76,3	0,170	23,7	0,7
Португалія	10,253	95,6	0,472	4,4	10,7	5,233	87,5	0,749	12,5	6,0	1,159	95,7	0,052	4,3	1,2
Російська Федерація	10,808	97,5	0,272	2,5	11,1	2,474	82,1	0,538	17,9	3,0	1,290	97,7	0,031	2,3	1,3
Румунія	3,096	82,8	0,642	17,2	3,7	0,229	36,3	0,403	63,7	0,6	0,244	84,5	0,045	15,5	0,3
Саудівська Аравія	7,620	99,1	0,073	0,9	7,7	0,555	92,4	0,046	7,6	0,6	0,944	99,1	0,009	0,9	1,0
Сінгапур	4,023	66,5	2,026	33,5	6,0	0,892	18,0	4,056	82,0	4,9	1,317	67,8	0,626	32,2	1,9
Словаччина	1,074	86,1	0,174	13,9	1,2	0,717	72,5	0,273	27,5	1,0	0,266	88,7	0,034	11,3	0,3
Словенія	0,949	91,8	0,084	8,2	1,0	0,688	80,1	0,171	19,9	0,9	0,237	91,2	0,023	8,8	0,3
Сполучене Королівство	67,042	87,4	9,704	12,6	76,7	6,782	42,2	9,297	57,8	16,1	8,023	87,4	1,161	12,6	9,2
США	499,993	96,1	20,182	3,9	520,2	52,091	74,0	18,315	26,0	70,4	30,240	100,0	0,002	0,0	30,2
Тайланд	12,882	98,2	0,237	1,8	13,1	11,346	95,4	0,551	4,6	11,9	1,872	98,3	0,033	1,7	1,9
Тайвань (провінція Китаю)	12,258	97,1	0,361	2,9	12,6	6,471	91,4	0,609	8,6	7,1	2,118	97,3	0,059	2,7	2,2
Туреччина	22,803	95,9	0,981	4,1	23,8	7,569	82,0	1,661	18,0	9,2	1,101	96,1	0,045	3,9	1,1

Додатки

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Угорщина	1,834	86,2	0,294	13,8	2,1	1,203	66,1	0,618	33,9	1,8	0,590	87,5	0,084	12,5	0,7
Філіппіни	5,026	96,9	0,159	3,1	5,2	3,091	90,9	0,310	9,1	3,4	0,434	97,1	0,013	2,9	0,4
Фінляндія	3,995	96,3	0,154	3,7	4,1	0,723	69,2	0,321	30,8	1,0	0,732	95,4	0,035	4,6	0,8
Франція	63,746	95,3	3,127	4,7	66,9	17,833	95,6	0,829	4,4	18,7	6,515	92,7	0,513	7,3	7,0
Хорватія	2,494	86,2	0,398	13,8	2,9	2,407	80,9	0,567	19,1	3,0	0,291	87,2	0,043	12,8	0,3
Чехія	2,886	79,2	0,759	20,8	3,6	0,842	40,9	1,219	59,1	2,1	0,681	83,5	0,134	16,5	0,8
Чилі	5,454	96,6	0,193	3,4	5,6	1,430	81,3	0,329	18,7	1,8	0,507	96,8	0,017	3,2	0,5
Швейцарія	10,469	92,3	0,872	7,7	11,3	6,172	79,3	1,611	20,7	7,8	1,900	92,7	0,149	7,3	2,0
Швеція	8,589	87,4	1,234	12,6	9,8	2,772	56,2	2,162	43,8	4,9	1,502	87,8	0,210	12,2	1,7
Японія	116,797	98,8	1,423	1,2	118,2	13,563	90,5	1,428	9,5	15,0	11,873	98,9	0,137	1,1	12,0
Інші країни	165,909	99,4	1,058	0,6	167,0	68,173	97,2	1,941	2,8	70,1	20,702	99,4	0,125	0,6	20,8

Примітки: * – без урахування зовнішньої торгівлі; D – національні підприємства-резиденти; F – іноземні підприємства-резиденти.

Наукове видання

ДЕХТЯР Надія Анатоліївна

**СВІТОВИЙ РИНОК ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ
І ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ**

МОНОГРАФІЯ

Підписано до друку 18.03.2021 р. Формат 60 × 84/16. Папір офсетний.
Гарнітура Warnock Pro. Друк цифровий.
Ум. друк. арк. 27,3. Обл.-вид. арк. 35,5. Наклад 300 прим. Зам. № 764.

ФОП Лібуркіна Л. М.

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру України суб'єктів
видавничої діяльності ХК № 76 від 12.02.2003 р.
61001, м. Харків, а/с 870.

Надруковано у ФОП Рубашкін Д. Ю.

Україна, 61002, Харків, вул. Маршала Бажанова, 28.
Тел.: 067-579-46-58