

ПРИДНІПРОВСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ БУДІВНИЦТВА ТА
АРХІТЕКТУРИ

Економічний простір

Збірник наукових праць
(www.eprostir.dp.ua)

№ 116

Дніпропетровськ
ПДАБА
2016

УДК 336
ББК 65.01
Е 45

Друкується відповідно рішення Вченої Ради
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури.
(Протокол №6 від 27.12.2016 р.)

Свідоцтво про Державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації 279/3
видано Міністерством юстиції України 17.05.07р.

Науковий збірник «Економічний простір» включено до спеціалізованого
Переліку ВАК України з економіки (Наказ МОНУ №1081 від 29.09.2014р.)

Збірник включений до міжнародних наукометричних баз даних
INDEX COPERNICUS – з жовтня 2012р. :

http://journals.indexcopernicus.com/+_p3843.3.html

Российский индекс научного цитирования (РИНЦ) – з грудня 2013р.:

http://elibrary.ru/title_about.asp?id=41282

GOOGLE SCHOLAR – з червня 2016 р.:

<https://scholar.google.com.ua/citations?user=sLRr06MAAAAJ&hl=ru>

Головний редактор:

доктор економічних наук, професор Орловська Юлія Валеріївна.

Редакційна колегія:

д.е.н. Іванов С.В.,

д.т.н, заслужений діяч науки

д.е.н. Коломицева О.В.,

і техніки України Большаков В.І.,

д.е.н. Тараненко І.В.,

д.е.н. Божанова В.Ю.,

д.е.н. Поповиченко І.В.,

д.е.н. Вакульчик О.М.,

д.е.н. Стукало Н.В.,

д.е.н. Верхоглядова Н.І.,

д.е.н. Уманець Т.В.,

д.е.н. Дубницький В.І.,

д.е.н. Чимшит С.І.,

д.е.н. Задоя А.О.,

д.е.н. Чужиков В.І.,

д.е.н. Залунін В.Ф.,

д.е.н. Шейнфілде М.

ISSN 2224-6282

ISSNe 2224-6290

Е 45 Економічний простір: Збірник наукових праць. – №116. –
Дніпропетровськ: ПДАБА, 2016. – 257 с.

В збірнику розглядаються сучасні проблеми просторових економічних систем, сталого екологізберезуючого розвитку економіки, інноваційних процесів макро і мікрорівня, кластерних форм організації бізнесу, ресурсозбереження, фінансових та інвестиційних аспектів економічного зростання, ефективності регуляційних дій органів державного управління та місцевого самоврядування.

Окремої уваги в збірнику набувають питання підвищення якості освітянських функцій вищих навчальних закладів, ролі освіти в постіндустріальному суспільстві.

Для студентів, аспірантів, науковців, викладачів, представників органів державного управління та місцевого самоврядування.

УДК 336

ББК 65.01

© ПДАБА, оформлення, 2016

ЗМІСТ

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

<i>Кам'янецька О.В., к.е.н.</i> ПЕРЕФОРМАТУВАННЯ ПРОЦЕСУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА НОВІ БЛОКИ В СВІТОВІЙ ТОРГОВЕЛЬНІЙ СИСТЕМІ.....	5
<i>Литвин М.В., к.е.н.</i> ПЕРСПЕКТИВИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОГО ТА ЕНЕРГЕТИЧНОГО СЕКТОРІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	15
<i>Онищенко В.П., д.е.н., Удод Н.М.</i> ГЛОБАЛІЗАЦІЯ СПОЖИВАННЯ ЯК ЧИННИК ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ.....	28
<i>Орловська Ю.В., д.е.н., Чала В.С., к.е.н., Варламова О.А.</i> СУЧАСНІ ТЕОРІЇ МІЖНАРОДНОЇ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ: МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ.....	42
<i>Орловська Ю.В., д.е.н., Чала В.С., к.е.н., Гончарова К.В., к.е.н., Мащенко С.О., к.е.н.</i> СИСТЕМАТИЗАЦІЯ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ЩОДО ПІДТРИМКИ ЗЕЛЕНОГО БУДІВНИЦТВА В ЄС	60
<i>Прушківська Е. В., д.е.н., Черномаз К. Г.</i> ОСОБЛИВОСТІ АГРОПРОМИСЛОВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	78
<i>Чала В.С., к.е.н., Вибла К., Білова І.</i> ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ РИНКОВИХ РЕФОРМ В ЕСТОНІЇ ТА АВСТРІЇ: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ	89
<i>Чала В.С., к.е.н., Дригола К.В., Рижкова В.Є.</i> ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ УМОВ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ, ПОЛЬЩІ ТА СЛОВАЧЧИНІ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	104

ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

<i>Безус Р.М., д.е.н., Волох П.В., к.с/госп.н., Острініна В.В.</i> АГРАРНО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ВИРОБНИЦТВА СИРОВИНИ ТА ПРОДУКЦІЇ ЗА ОРГАНІЧНИМИ СТАНДАРТАМИ В УКРАЇНІ.....	115
<i>Єременко Д.В., к.е.н.</i> ІНСТИТУЦІЙНИЙ ПІДХІД ЯК МЕТОДОЛОГІЧНА БАЗА ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА.....	124
<i>Кленін О.В., к.е.н.</i> ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЗМІСТУ ІНСТИТУТУ КОНСАЛТИНГУ В УКРАЇНІ.....	133
<i>Морозова С.</i> ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ: ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДОЛОГІЇ ОЦІНКИ	147
<i>Назарова К.О., д.е.н., Нестеренко О.О., к.е.н.</i> РОЛЬ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ.....	157

<i>Рубіш І.І.</i> ВЗАЄМОДІЯ ЧИННИКІВ ДЕРЖАВНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	165
<i>Слободянюк Н.О., к.е.н.</i> СТРАТЕГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	178

ФІНАНСИ, ПОДАТКОВА СИСТЕМА ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

<i>Дубина М.В., к.е.н., Тарасенко О.О.</i> СУТНІСТЬ ДЕПОЗИТНОГО РИНКУ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ.....	189
---	-----

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО - КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС

<i>Бондаренко С.М., к.е.н.</i> ДІЛОВА ДОСКОНАЛІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	200
<i>Ватченко О.Б., к.е.н., Прохорова А.С.</i> КОНТРОЛІНГ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	209
<i>Кузнецова М.О.</i> ПЕРЕДУМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	220
<i>Солодка О.О., к.е.н.</i> КОНЦЕПТУАЛЬНІ СКЛАДОВІ СУЧАСНОГО МЕХАНІЗМУ ХЕДЖУВАННЯ.....	230
<i>Шевченко В.А.</i> ІМІТАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ЗАКЛАДОМ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В РАМКАХ СПРІЯННЯ OPEN INNOVATION НА БАЗІ МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ «ВИТРАТИ/ВИГОДА».....	243

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

УДК 339.10.453.23

ПЕРЕФОРМАТУВАННЯ ПРОЦЕСУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА НОВІ БЛОКИ В СВІТОВІЙ ТОРГОВЕЛЬНІЙ СИСТЕМІ

Кам'янецька О.В., к.е.н.

Київський національний торговельно-економічний університет

В статті досліджено тенденції переформатування процесу глобалізації та нові блоки в світовій торговельній системі. Визначено, що міжнародні угруповання відіграють першочергову роль у співпраці з метою розвитку, оскільки формують міжнародно-правові режими з розвитку міжнародних стандартів з економічної, соціальної політики, політики в галузі охорони навколишнього середовища. Зазначено, що сьогодні спостерігається трансформація класичної форми територіальної інтеграції держав (у формі міжнародних регіонів). При цьому, глобальна регіоналізація розглядається в якості однієї з основних тенденцій сучасного світового розвитку, результатом якої є формування глобальних регіонів. Проаналізовано зовнішньоторговельні взаємозв'язки між такими країнами та угрупованнями, як США, Китай, ЄС, НАФТА, ШОС, ЄАЕС та особливості їх блокової взаємодії. Визначено, що практика протекціонізму на початку ХХІ ст. увійшла в суперечність з політикою багатосторонньої лібералізації торговельних відносин, що проводиться з середини ХХ ст. ГАТТ/СОТ та виникла ситуація втрати взаємної довіри між країнами-членами, що суттєво заважає розробці та прийняттю нових правил міжнародної торгівлі, які б актуально відображали динамічно мінливі реалії ХХІ ст.

Ключові слова: глобалізація, регіоналізація, економічні блоки, світова торговельна система, інтеграція, міжнародне співробітництво, торговельні угоди

UDC 339.10.453.23

REFORMATTING THE PROCESS OF GLOBALIZATION AND NEW BLOCKS CREATION IN THE WORLD TRADING SYSTEM

Kamianetska O., PhD in Economics

Kiev National University of Trade and Economics

The trends of reformatting the process of globalization and emerging the new blocks in the global trading system have been analyzed in the article. It was determined that international groups play a primary role in the cooperation for development, as they form the international legal framework for the development of international standards of economic and social policies, and policies for environmental protection. The

authors have proved that today there is a transformation of the classical forms of territorial integration of the countries (in the form of international regions). At the same time, the global regionalization is regarded as one of the major trends of contemporary world development, which results in the formation of global regions. The foreign trade relationships between countries and groups such as the US, China, EU, NAFTA, SCO YEAES block and especially their interaction have been analyzed. It was determined that the practice of protectionism at the beginning of XXI century has come into conflict with the policies of multilateral liberalization of trade relations, conducted from mid of XX century by GATT/WTO. It has occurred the situation of loss the mutual trust between Member States, which greatly hinders the development and adoption of new international trade rules that would actually reflect the rapidly changing realities of the XXI century.

Keywords: globalization, regionalization, economic power, the world trading system, integration, international cooperation, trade agreements

Актуальність проблеми. Сьогодні система міжнародного багатостороннього співробітництва зазнає суттєвої модернізації та реформування. Виклики сучасних міжнародних відносин (економічна криза, зростаючий державний борг у держав, зростання рівня безробіття, посилення націоналістичних тенденцій, міграція, зростаюча нерівність, зміна клімату, проблеми реалізації цілей і завдань в галузі сталого розвитку, забезпечення міжнародної безпеки) потребують інституалізації основ колективного міжнародного руху, створення умов для ефективної діяльності міжнародних інститутів, посилення легітимізації «глобальної мобілізації» міжнародного співтовариства, незважаючи на існуючі розбіжності і, найчастіше, неефективні механізми.

Міжнародне багатостороннє співробітництво передбачає різні форми, види і рівні участі країни з міжнародними організаціями, недержавними учасниками міжнародних відносин (міжнародними неурядовими організаціями, діловими, фінансовими і галузевими структурами, громадськістю), може виражатися в розміщенні міжнародного і регіонального миротворчого присутності, реалізації систематичних дипломатичних переговорів і посередництва, превентивної дипломатії, постконфліктному врегулюванні.

Міжнародні угруповання відіграють першочергову роль у співпраці з метою розвитку, оскільки формують міжнародно-правові режими з розвитку міжнародних стандартів з економічної, соціальної політики,

політики в галузі охорони навколишнього середовища. Часто міжнародні організації координують діяльність держав-членів щодо реалізації різних міжнародних програм, залучають приватний капітал в цілях розвитку, встановлюють фонди і надають кредити.

Аналіз останніх наукових досліджень. Суттєвий внесок в дослідження питань глобалістики та проблем утворення та функціонування регіональних угруповань зробили іноземні та вітчизняні науковці та практики: С. Брукс, В. Вулфорс, Р. Хиггот, Д. Лук'яненко, А. Поручник, А. Колот, В. Чужиков, С. Сіденко, Т. Кальченко та інші [1,6, 12]. Разом з тим проблематика сучасного переформатування процесу глобалізації й формування нових світових торговельних блоків потребує додаткового дослідження.

Мета роботи: дослідити тенденції переформатування процесу глобалізації та нові блоки в світовій торговельній системі.

Викладення основного матеріалу дослідження. Початок другого десятиріччя ХХІ ст. характеризується великим динамізмом в реалізації глобальних проектів інтеграційної спрямованості в різних регіонах світу. Багатозначність регіональних трансформацій знаходить відображення в появі наднаціональних структур, розвитку принципу транскордонного співробітництва та прагненні створити багатовекторне підґрунтя для інтеграції. Зазначені тенденції розвиваються в рамках нових світополітичних феноменів - глобальних регіонів. Іншими словами, однією з тенденцій сучасного розвитку є трансформація просторових координат світової політики, зміна геополітичного ландшафту світової системи ХХІ ст. в результаті двох процесів - глобалізації та регіоналізації. У науковому дискурсі з'явилося нове поняття - глобальна регіоналізація (регіональна глобалізація), де локальне і глобальне співіснують в якості не взаємовиключних, а, скоріше, взаємодоповнюючих один одного процесів [3, 10].

У ХХІ ст. спостерігається трансформація класичної форми територіальної інтеграції держав (у формі міжнародних регіонів). Глобальна регіоналізація розглядається в якості однієї з основних тенденцій сучасного світового розвитку, результатом якої є формування глобальних регіонів. Нові регіональні форми представляють собою простір, який передбачає різноманітні види взаємодій державних і недержавних акторів в різних сферах і на різних рівнях. Іншими словами, спостерігається перехід від регіональних інтеграційних

угруповань до глобальних наднаціональних інститутів, заснованих на взаємодії держав, бізнес-структур і громадянського суспільства, що представляє собою якісно новий стан сучасних інтеграційних процесів і може бути визначено як «конгломераційна» форма інтеграції.

Чільне місце в гео економічних і геополітичних поглядах Заходу займає проект створення Трансатлантичного торговельного та інвестиційного партнерства. Запланований інтеграційний мегаблок покликаний максимально щільно поєднати країни Європейського союзу і США. Однак, окрім суперечностей, які існують між партнерами, реалізація цього проекту неминуче ускладнить торгово-економічні відносини європейських країн з державами, що не входять до цього блоку.

Зацікавленість США у формуванні цього торговельно-економічного блоку базується на прагненні транснаціонального бізнесу збільшити обсяги та динаміку американського товарного експорту на ринки Європи. Згідно статистичних даних в період 2008-2015 рр. обсяги американських експортних поставок впали та спостерігався постійний дефіцит в торгівлі з європейськими країнами (за 2008-2015 рр. – 925 млрд. дол. США) (табл. 1).

Таблиця 1 - Показники зовнішньоторговельної діяльності між США та ЄС за 2008-2015 рр. (млрд. дол. США)

Роки	Експорт	Імпорт	Обсяг	Сальдо
2008	275,7	377,0	652,7	-101,3
2009	221,4	287,0	508,4	-65,6
2010	243,3	327,4	570,7	-84,1
2011	271,3	377,5	648,8	-106,2
2012	266,3	390,4	656,7	-124,1
2013	263,7	395,6	659,3	-131,9
2014	276,9	427,0	703,9	-150,1
2015	273,6	435,3	708,9	-161,7

Джерело [5]

Інше регіональне інтеграційне об'єднання, яке є стратегічно важливим в зовнішній торгівлі США, є НАФТА. Динаміка товарообігу США з Канадою і Мексикою - контрагентами за регіональним інтеграційним об'єднанням НАФТА, представлені в табл. 2. За аналогічний період вивезення американських промислових і сільськогосподарських товарів на канадський і мексиканський ринки зріс більш ніж на 100 млрд. дол. І за підсумками 2015 р перевищив експорт Сполучених Штатів в Євросоюз майже в два рази (відповідно, 516,4 млрд. і 273,6 млрд. дол.).

Таблиця 2 - Показники зовнішньоторговельної діяльності між США та НАФТА, за 2008-2015 рр. (млрд. дол. США)

Роки	Експорт	Імпорт	Обсяг	Сальдо
2008	412,4	557,1	969,5	-144,7
2009	333,7	405,9	739,6	-72,2
2010	412,9	512,7	925,6	-99,8
2011	479,5	583,0	1062,5	-103,5
2012	508,4	607,5	1115,9	-99,1
2013	526,8	620,3	1147,1	-93,5
2014	552,6	651,0	1203,6	-98,4
2015	516,4	598,5	1114,9	-82,1

Джерело [5]

Окрім цього, у 2011 р. щорічний обсяг торгівлі США з Канадою і Мексикою стабільно перевищує 1 трлн. дол., що на 60-70% більше товарообігу з державами ЄС.

Демонстраційний ефект НАФТА збоку США став одним із найсильніших аргументів, що спонукав американське політичне керівництво поставити питання про торгово-економічну інтеграцію з Європейським союзом [4,13].

Беручи до уваги постійне зростання інтересу до інтеграції в світі, особливо в напрямку атлантичної інтеграції, мабуть найважливіше значення в світовій торгівлі на сьогодні займає Китай. У 2001-2015 рр., при зростанні глобального товарного експорту в 2,7 рази (з 6,1 трлн. до 16,3 трлн. дол. США), Вивезення китайських товарів збільшився в 8,7 рази: з 262 млрд. до 2282 млрд. дол., а частка Піднебесної в світовому експорті підскочила з 4,3 до 14%. Причому річний профіцит товарообігу КНР з рештою світу за вказаний період виріс в 27 разів, досягнувши 659 млрд. дол. США (табл.3).

Таблиця 3 - Показники зовнішньої торгівлі Китаю за 2008-2015 рр.

(млрд. дол. США)

Роки	Експорт	Імпорт	Обсяг	Сальдо
2008	1387,9	1086,4	2474,3	+301,5
2009	1158,6	968,7	2127,3	+189,9
2010	1522,9	1337,8	2860,7	+185,1
2011	1898,4	1652,4	3550,8	+246,0
2012	2048,8	1728,4	3777,2	+320,4
2013	2209,0	1854,8	4063,8	+354,2
2014	2342,3	1865,6	4207,9	+476,7
2015	2281,9	1623,2	3905,1	+658,7

Джерело [5]

Сполучені Штати і країни Європейського союзу зайняли для підприємств Китаю виключно важливе значення. Саме завдяки поставкам в США і ЄС Китай зберігає величезне позитивне сальдо торгового балансу.

При цьому відбулися якісні зміни в структурі експорту та на американський, і на європейський ринки. Якщо ще в кінці 1990-х - початку 2000-х років основу китайських поставок становили порівняно прості споживчі товари масового попиту (одяг, взуття, товари для будинку, іграшки і т.д.), то в даний час їх місце міцно зайняли різні види досить складного електротехнічного промислового устаткування, просунута машинотехнічна продукція, сучасні транспортні засоби, електроніка, продукти хімічної промисловості, метали [7].

Однак, фіксуючи величезні показники зовнішньоторговельної експансії Китаю останніх десятиліть, слід не оминати увагою і суттєві структурні слабкості як в економіці так і в торгівлі Китаю. До половини китайського промислового експорту припадає на так звану «давальницьку торгівлю», за якої інтелектуальні права, дизайн, технології і компоненти того чи іншого товару спочатку імпортуються, а потім на підприємствах КНР відбувається збірка готової продукції, призначеної для вивозу на зовнішні ринки. Більш того, основну частину експорту забезпечують не власне китайські компанії, а місцеві філії американських, європейських, японських і південнокорейських ТНК [2,8].

Китай виходить на нову траєкторію розвитку, яка передбачає, зокрема, подальше посилення зовнішньої експансії на основі внутрішньої модернізації і реалізації найбільших транскордонних інфраструктурних проєктів. Яскравий приклад - стратегія Шовкового шляху. «Економічний пояс Шовкового шляху» передбачає створення трьох економічних коридорів, що проходять по Євразії. Північний передбачається прокласти з Китаю через Центральну Азію і Росію до Європи. Центральний - з Китаю через Центральну і Західну Азію до Перської затоки і Середземномор'ю. А південний повинен вести з Китаю через Південно-Східну Азію в Південну Азію і регіон Індійського океану. Проєкт же «Морського Шовкового шляху XXI століття» включає в себе створення двох морських маршрутів. Один з них веде від узбережжя Китаю через Південно-Китайське море в Південно-Тихоокеанський регіон. Інший повинен з'єднати приморські райони Китаю і Європи через Південно-Китайське море і Індійський океан [5, 9].

Для забезпечення економічного зростання Китаю з населенням понад мільярд людей потрібні ресурси (енергетичні, запаси питної води) і нові ринки збуту. Контроль над сухопутними маршрутами Шовкового шляху забезпечує енергетичну безпеку Китаю. На даний момент найбільший імпортер енергоресурсів в світі Китай повністю залежить

від морських поставок, а, значить, постійно знаходиться в небезпеці застосування «нафтового ембарго» на морі.

Шовковий шлях, який пройде через Західний Китай, зможе вирішити проблеми нерівномірного розвитку Китаю і сприяти економічній і, що не менш важливо, культурної інтеграції західних регіонів [10].

Євразійський економічний союз (ЄАЕС) - нове міжнародне інтеграційне економічне об'єднання. Спочатку до складу ЄАЕС увійшли Росія, Казахстан і Білорусія (згодом до них приєдналися Вірменія і Киргизстан). Одним з найважливіших питань інтеграції економік країн-членів ЄАЕС є збільшення свободи пересування товарів. На сьогоднішній день Митний союз Білорусі, Казахстану і Росії передбачає встановлення нульових ставок митних платежів між країнами-учасницями союзу, скасування митних кордонів і єдиний зовнішній тариф для третіх країн.

На даному етапі реалізація всього потенціалу Союзу неможлива в силу невеликого терміну існування і наявності різних проблем як всередині ЄАЕС, так і викликаних зовнішніми факторами. Планується, що до 2025 р. Союз вийде на повномасштабний режим роботи. Серед країн ЄАЕС найвищий рівень співпраці з Китаєм в інвестиційній сфері спостерігається у Казахстану.

Однак, в останні роки значно розширилася сфера застосування китайського капіталу в Росії. У 2011-2014 рр. Обсяг залучених в Росію прямих інвестицій з Китаю виріс з \$ 125,9 млн. до \$ 1271,0 млн., а їх питома вага в загальному обсязі, які надійшли в Росію - з 0,2% до 5,6%. Інвестиційне співробітництво ЄАЕС з Китаєм представляє собою переважно участь зі сторони Китаю в діяльності в першу чергу казахстанських і російських компаній.

Певний інтерес для китайських інвесторів представляє Киргизстан. Дуже низький рівень інвестиційної взаємодії між Білоруссю і Китаєм, з Вірменією воно практично відсутнє.

Китай є одним з найважливіших зовнішньоторговельних партнерів Євразійського економічного союзу. З 2007 р експорт з ЄАЕС в Китай зріс з \$ 26,9 млрд. до максимального значення \$ 59,6 млрд в 2012 р, а в 2014 році він склав \$ 52,3 млрд. Країни-члени ЄАЕС можна розглядати в якості найбільш перспективних з точки зору розвитку транспортних коридорів з Китаю в Європу.

Шанхайська організація співробітництва (ШОС) - міжнародна організація, заснована в 2001 році лідерами Китаю, Росії, Казахстану, Таджикистану, Киргизії та Узбекистану. 10 липня 2015 року було оголошено про початок процедури вступу в ШОС Індії та Пакистану. За

винятком Узбекистану, решта країн були учасницями «Шанхайської п'ятірки», заснованої в результаті підписання в 1996-1997 рр. між Казахстаном, Киргизією, Китаєм, Росією і Таджикистаном угод про зміцнення довіри у військовій області і про взаємне скорочення збройних сил у районі кордону.

Таким чином, матеріальним втіленням тенденції до глобальної регіоналізації стало виникнення численних і різноманітних субрегіональних, регіональних і міжрегіональних інтеграційних об'єднань. Найбільшим з них на сьогоднішній день є Транстихоокеанське торгове партнерство (ТТП) між 12 державами Азіатсько-Тихоокеанського регіону (АТР): Австралії, Брунею, В'єтнаму, Канади, Малайзії, Мексики, Нової Зеландії, Перу, Сінгапуру, США, Чилі та Японії [11].

Ініціатором угоди стали Сполучені Штати, стурбовані зниженням свого впливу на економіку і політику країн АТР, посиленням економічних і політичних позицій Китаю в регіоні. Згідно з розрахунками Інституту світової економіки Петерсона (США), реальні доходи учасників партнерства в результаті угоди вирости б на 285 мільярдів доларів, експорт на 440 мільярдів доларів до 2025 року. Але більшу вигоду воно принесе Японії і США - на них покладатиметься 64% від загального приросту ВВП.

Торговельно-економічний блок в АТР створюється без участі Китаю, найважливішого торгового партнера більшості країн регіону. Більше того, протягом декількох років влада США відзначала, що ТТП створюється для стримування Китаю.

На думку антиглобалістів створення ТТП являє собою «корпоративний переворот», оскільки тільки 2 з 26 глав угоди про ТТП мають якийсь стосунок до торгівлі, а велика частина угоди «надає нові права і привілеї глобальним корпораціям, в особливості, пов'язані із захистом інтелектуальної власності (закони про авторські та патентні права), а також - обмеження на державне регулювання» [6,8].

Висновки. Процес глобалізації в останні десятиліття визначав основний вектор розвитку світової економіки та торгівлі, але зараз почав пробуксовувати. Вперше ознаки гальмування дали про себе знати в період кризи 2007-2009 рр., коли десятки держав вдалися до протекціоністських заходів в прагненні захистити своїх виробників від

зовнішньої конкуренції. Практика протекціонізму увійшла в суперечність з політикою багатосторонньої лібералізації торговельних відносин, що проводиться з середини ХХ ст. ГАТТ/СОТ. До того ж сама СОТ виявилася в затяжній кризі. Виникла ситуація втрати взаємної довіри між країнами-членами, що суттєво заважає розробці та прийняттю нових правил міжнародної торгівлі, які б актуально відображали динамічно мінливі реалії ХХІ ст.

В результаті діяльність СОТ щодо подальшої лібералізації міжнародної торгівлі (насамперед відповідно до інтересів головних гравців глобальної економіки - транснаціональних корпорацій) застопорилася.

Прямим наслідком цих трендів стало перенесення переговорної активності з багатостороннього рівня в інші, більш обмежені формати: регіональний і двосторонній. Саме тут народжуються торгові угоди «поглибленого типу», або «договори ХХІ століття», які, поряд з питаннями лібералізації товарообмінів - зниження митних тарифів і нетарифних обмежень, включали положення про інвестиції, транскордонне переміщення послуг, захист інтелектуальної власності, охорону навколишнього середовища, рух робочої сили та ін. Активізація переговорного процесу щодо мегарегіональним або міжрегіональним торговельним угодам дала поштовх до однієї з найбільш масштабних в новітній час трансформацій світового торговельно-економічного ландшафту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование: монография [Д.Лукьяненко, А.Колот, Я.Столярчук и др.]: под. науч. ред. профессором Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. – К.: КНЭУ, 2013. – 466 с.
2. Power Shifts and New Blocs in the Global Trading System. Abingdon: Taylor & Francis, 2015.
3. ТПР/ТАФТА – Pierre Defraigne: “Europe seems disunited compared to the US”. 17 April, 2015. – Mode of access: uk.blastingnews.com/economics/ (date of access: 08.09.2016)
4. Shambaugh D. China Goes Global: The Partial Power. New York: Oxford University Press, 2013
5. ITC. Trade Map. Trade Statistics for International Business Development. – Mode of access: trademap.org/Bilateral_TS.aspx (date of access: 12.09.2016)

6. Brooks S.G., Wohlforth W.C. The Once and Future Superpower. Why China Won't Overtake the United States // Foreign Affairs. New York, May/April 3, 2016
7. Office of the United States Trade Representative. TPP Full Text. – Mode of access: ustr.gov/trade-agreements/ (date of access: 05.09.2016)
8. The Geopolitics of TTIP. Repositioning the Transatlantic Relationship for a Changing World. Washington: Center for Transatlantic Relations, 2014
9. European Commission proposes signature and conclusion of EU-Canada deal. Strasbourg, 5 July 2016. – Mode of access: europe.eu/rapid/press-release_IP-16-2371_en.htm (date of access: 05.09.2016)
10. Vaudano M. Docteur TTIP et Mister Tafta. Paris: Les Petits Matins, 2015. Vaudano
11. Negotiating TTIP. 2 May 2016. – Mode of access: ec.europa.eu/commission/2014-2019/ (date of access: 05.09.2016)
12. Higgott R. TPP and TTIP in comparative context: what can Europe learn? 21 July 2016. – Mode of access: www.realinstitutoelcano.org/ (date of access: 02.09.2016)
13. Саламатов В.Ю. Мегарегиональные торговые соглашения // Мировая экономика и международные отношения. 2016. № 9.

УДК 339.9

ПЕРСПЕКТИВИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОГО ТА ЕНЕРГЕТИЧНОГО СЕКТОРІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**Литвин М.В., к.е.н.***Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара*

У статті проведено детальний аналіз перспектив сталого розвитку будівельного та енергетичного секторів в умовах глобалізаційних змін. Метою даної статті є теоретичне обґрунтування та визначення перспектив сталого розвитку енергетичного та будівельного секторів в умовах глобалізації. Для досягнення мети застосовували методи наукової абстракції, порівняльного, структурного аналізу та синтезу, системний підхід. Аналізуючи, систематизуючи і узагальнюючи наукові праці багатьох учених, було обґрунтовано теоретичні засади сталого розвитку будівельного сектору. Проаналізовано короткострокову стратегію перспективного розвитку енергетичного сектору в умовах глобалізації: підвищення енергоефективності в промисловості, будівлях та транспортному секторі, прогресивне скорочення використання менш ефективних ТЕС та обмеження їх будівництва; підвищення об'ємів інвестицій в відновлювану енергію до 400 млрд. дол. США в 2030 р.; поступове скорочення субсидіювання споживання викопних палив; скорочення метанових викидів від виробництва нафти та газу.

Ключові слова: глобалізація, сталий розвиток, енергетичний сектор, будівельний сектор, концепція сталого розвитку

UDC 339.9

PROSPECTS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF BUILD AND POWER SECTORS IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION**Lytvyn M., PhD in Economics***Dnipropetrovsk National University named after Oles Honchar*

The analysis of sustainable development prospects of build and a power sector in the conditions of globalization is conducted in the article. The theoretical ground and determination of sustainable development prospects of power and build sectors in the conditions of globalization are the purpose of this article. The methods of scientific abstraction, comparative, structural analysis and synthesis, systematic approach have been applied for achievement the goal. The theoretical principles of sustainable development of build sector have been grounded. Short-term strategy of perspective development of power sector in the conditions of globalization is analyzed: an increase of energy efficiency in industry, buildings and transport sector, progressive reduction of less effective TES and limitation of their building; an increase of volumes of investments in renewable energy to 400 milliards of dol. USA in 2030; reduction of methane extras from the production of oil and gas.

Keywords: globalization, sustainable development, power sector, building sector, conception of sustainable development

Актуальність проблеми. Дослідження проблеми сталого розвитку є особливо актуальним на сучасному етапі розвитку світового господарства. Для досягнення цілей сталого розвитку людства глобалізація стала головним інструментом подолання проблем нерівномірності розвитку та довкілля. Особлива увага «Порядком денним 2030» передбачається саме для країн, що розвиваються, але сучасні глобалізаційні процеси індивідуальні мають різні результати для кожної країни. Хоча новий порядок денний і передбачає залучення світових ресурсів, все ж економічний і соціальний розвиток є пріоритетним завданням кожної країни, що виражається в національній політиці та стратегії розвитку економіки, в тому числі енергетичного та будівельного секторів.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Багато провідних іноземних та вітчизняних учених присвятили свої праці дослідженням процесів сталого розвитку та розвитку енергетичного та будівельного секторів, серед яких слід відзначити Бондаренко Є.В., Бубенко О.П., Волка О.М., Воробйова Ю.М., Коуза Р., Кругмана П., Марчук Т.С., Смержанюк Т.П., Тищенко О.М., Фітуссі Ж., Штегера М., Хелда Д. та інших. Проте критичний аналіз праць іноземних та вітчизняних дослідників свідчить про недостатність висвітлення проблем, пов'язаних, насамперед, із дослідженням особливостей сталого розвитку енергетичного та будівельного секторів в умовах глобалізації, що зумовило вибір теми дослідження, його мету та свідчить про його актуальність.

Метою статті є теоретичне обґрунтування та визначення перспектив сталого розвитку енергетичного та будівельного секторів в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Концепція сталого розвитку була визнана домінантною ідеологією функціонування людської цивілізації ХХІ ст. та пропонує новий підхід до проблем світоустрою. Цей підхід передбачає суттєві зміни у всіх сферах суспільного життя, висуваючи на порядок денний питання про цивілізований діалог між природою та суспільством [11, с. 26]. Глобальні фінансові кризи обумовили необхідність ощадливого використання природних ресурсів, розвиток нових екологічно орієнтованих галузей, секторів і видів діяльності, впровадження «зелених технологій», тобто тих змін, які дозволять забезпечити

гармонійне узгодження економічного, соціального й екологічного розвитку і стануть каталізатором зростання глобальної економіки [12, с. 200].

Імплементуючи форми прояву сталого розвитку на особливості організації будівельного сектору, можна стверджувати, що поєднання цілей економічного зростання із соціальними та екологічними аспектами виступає стратегічною метою діяльності підприємств [10]. Основною метою діяльності будівельних підприємств є отримання прибутку та задоволення інтересів власників капіталу. До того ж, розвиток будівельного сектору створює додаткові робочі місця, що впливає на рівень зайнятості населення та його добробут, забезпечує потреби населення у доступному житлі та сприяє розвитку інфраструктурних об'єктів країни. Соціальна спрямованість сталого розвитку будівельних підприємств проявляється також у накопиченні та збереженні інтелектуального потенціалу суспільного виробництва шляхом інвестування у розвиток персоналу [9-10].

Щодо екологічної складової сталого розвитку будівельного сектору, то слід сказати, що в процесі підготовки майданчиків та зведення будівельних об'єктів спостерігається негативний антропогенний вплив як на стан навколишнього середовища, так і здоров'я людини. Використання прогресивних інноваційних технологій у будівництві та нових будівельних матеріалів, хімічних сполук створює додаткове екологічне навантаження та породжує проблеми забруднення атмосфери, водних ресурсів, зміни ландшафтів, складування та утилізації будівельних відходів. Саме забезпечення гармонійного поєднання економічної, соціальної та екологічної складової сталого розвитку дозволить сформувати стійку конкурентну позицію інноваційно-орієнтованих підприємств будівельного сектору в умовах динамічного зовнішнього середовища [10].

Проаналізуємо перспективи сталого розвитку енергетичного та будівельного секторів в умовах глобалізаційних змін.

Енергетичний сектор може досягти піку викидів парникових газів вже до 2020 р., обслуговуючи при цьому той самий рівень економічного росту та розвитку. Така можливість може бути отримана за рахунок короткострокової стратегії, побудованій на доступних технологіях та п'яти заснованих на світовому досвіді політичних мір. Адаптація цих мір може закріпити недавно відмічений розрив між темпами росту

об'ємів викидів та темпами економічного росту, а також створити можливість досягнення довгострокової цілі максимального росту температури в два градуси Цельсія. Досяжна в короткостроковій перспективі близькість піку в глобальних викидах створить сильний сигнал для визначення урядами необхідності трансформації їхніх енергетичних економік.

Запропоновані міри:

- Підвищення енергоефективності в промисловості, будівлях та транспортному секторі;
- Прогресивне скорочення використання менш ефективних ТЕС та обмеження їх будівництва;
- Підвищення об'ємів інвестицій в відновлювану енергію до 400 млрд. дол. США в 2030 р.;
- Поступове скорочення субсидіювання споживання викопних палив;
- Скорочення метанових викидів від виробництва нафти та газу.

Попередній аналіз проведений Міжнародною Енергетичною Агенцією (IEA) під назвою Redrawing the Energy-Climate Map: World Energy Outlook Special Report показав, що адаптація чотирьох із запропонованих мір може забезпечити зупинку росту викидів до 2020 р. без нанесення шкоди економічному росту в будь-якому з регіонів або безпосередньо країнах за Світовою Енергетичною Моделлю (World Energy Model) [5,6] (див. рис. 1). Ці міри були затверджені міністрами всіх країн-членів МЕА на їхній зустрічі в 2013 р. та багато країн активно просували їхню адаптацію з тих пір [7]. Вони доповнені запропонованим ростом інвестицій в відновлювані джерела енергії, у зв'язку із досягненням значних скорочень витрат, досягнутих в індивідуальних відновлюваних технологіях протягом останніх років.

Найбільший вклад до глобального скорочення викидів потенційно забезпечить підвищення енергетичної ефективності, котра може скороти викиди на 49% до 2030 р., завдяки чому енергетичний сектор може стати другим найбільшим вкладником до скорочення викидів парникових газів. В абсолютних показниках можливість скорочення викидів парникових газів за рахунок підвищення енергоефективності складає приблизно 2,3 Гт еквіваленту вуглекислого газу згідно сценарію INDC в 2030 р. [2].

Адаптація мір енергоефективності пропонує широкий вибір переваг, наряду із вкладом до кліматичної політики. До таких відносяться підвищення продуктивності промисловості (з позитивним ефектом на економічний ріст), покращення якості повітря (із

пов'язаними ефектами для здоров'я) та пом'якшення бідності. Для реалізації політики енергоефективності корисними будуть наступні світові надбання:

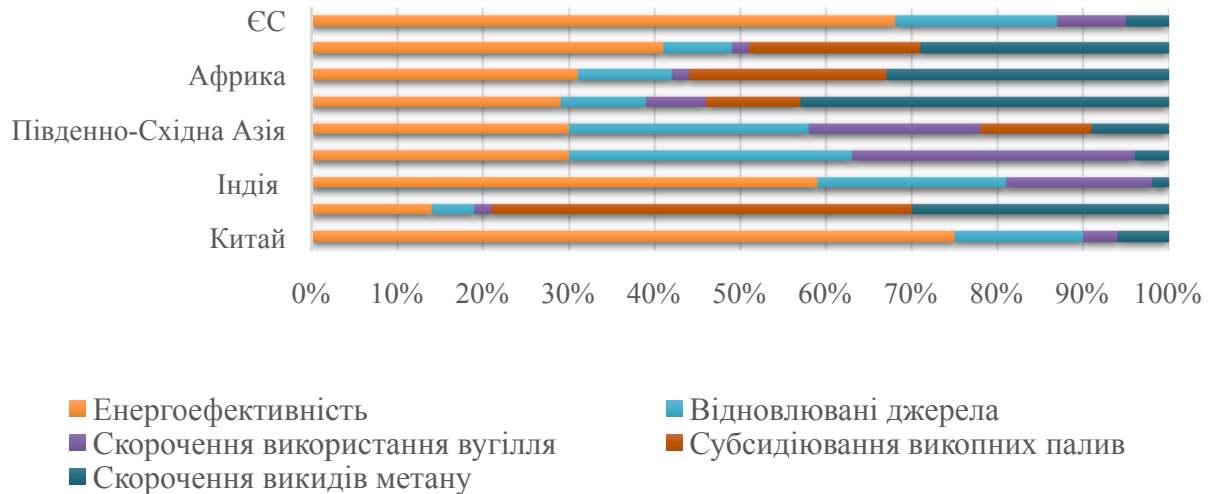


Рис.1 Скорочення викидів парникових газів за політичними мірами та регіоном до 2030 р. відносно сценарію INDC

Рисунок побудовано за даними [2]

▪Промисловий сектор: стандарти мінімальної енергетичної характеристики (MEPS) представлені для систем електронних двигунів (включаючи електронні двигуни, механізми, трансмісійні системи та обладнання на електронних двигунах) як обов'язкові до виконання (де можливо). Програми обов'язкового аудиту підвищують освідомленість в промисловості з найбільшим потенціалом, включаючи продуктову, текстильну, паперову та хімічну.

▪Будівельний сектор: MEPS підтримує поступове виключення менш ефективних категорій приладів охолодження та прибирання до 2030 р. Поступове виключення менш ефективних категорій телебачення та комп'ютерів буде завершено до 2030 р. Заборона ламп накаливання в жилих та промислових приміщеннях представлено до 2020 р. та на галогенові лампи до 2030 р. [3]. Для нагрівання та охолодження, MEPS передбачає набір нового обладнання та значних технологічних змін. Для нових будівель, необхідне підвищення рівня ізоляції як крок до без енергетичних будівель.

▪Транспортний сектор: стандарти паливної економії, встановлювані всіма країнами на нові машини з нижчим навколишнім впливом, запроваджуючи таким чином зменшення споживання палива серед цих

машин на 4 літри на кожні 100 кілометри в 2030 р., на 50% відносно значень 2005 р.. Для нових вантажних машин, стандарти для досягнення 30% скорочення в середньому споживанні палива на машину відносно сьогоднішніх значень.

Рання адаптація політик енергетичної ефективності важлива для кожної країни та світу загалом, за рахунок акумуляції скорочення викидів протягом часу. Особливо при реалізації політики для автомобілів та електричних двигунів в промисловості, адже їх середній життєвий цикл складає від 10 до 15 років.

Обмеження використання менш ефективних вугільних ТЕС може стимулювати скорочення емісії парникових газів до 2020 р., забезпечуючи майже половину глобальних збережень енергетичного сектору. При цьому, необхідно розуміти, що адаптація цієї політики не означає, що інвестування навіть в ефективні вугільні електростанції не має ризику. Будь-яка стратегія, що передбачає довгострокову ціль в 2 °С потребуватиме декарбонізації енергетичного сектору, що не може бути досягнута, за сучасного рівня технологій, навіть за найбільш ефективних вугільних електро-технологій. В довгостроковій перспективі газові електростанції також не відповідають екологічним потребам.

Поступове скорочення використання менш ефективних вугільних електростанцій має три ключові етапи: 1) заборона будівництва нових неефективних вугільних ТЕС; 2) поступове скорочення рівня активності менш ефективних електростанцій, що вже будуються (83 ГВт потужності), хоча й необхідно забезпечити це таким чином, щоб електростанція все ж покривала інвестовані кошти; 3) робота на холостому ходу та закриття всіх старих неефективних електростанцій, що вже покрили витрати інвесторів.

В умовах структурних змін офіційної допомоги розвитку країни мають відкривати шляхи та приваблювати все більше інвестицій з інших джерел для забезпечення сталого економічного розвитку. В рамках цього питання урядам стане корисним розвиток ринків для приватного та публічного інвестування в розвиток, що переймається навколишнім впливом інвестицій, адже завдяки фінансовій глобалізації представники цього напрямку можуть запропонувати більш ніж 60 млрд. дол. США активів (35% власного капіталу та 65% активів під управлінням), що перебувають під їхнім контролем станом на 2015 р.

На даний момент ці кошти розподіляються географічно нерівномірно. На Північну Америку припадає найбільша частка, котра становить 40%, в Суб-Сахарській Африці -14%, Латинська Америка та Карибський регіон – 11%, Східна Європа, Росія та Центральна Азія - 10%, Західна, Північна та Південна Європа – 8%, Східна та Південно-Східна Азія, Південна Азія – 6%, а також 5% на інші регіони [1]. Для перспективи приваблення додаткових інвестицій необхідно розуміти поточні об'єми фінансування енергетичного сектору, що відображені на рисунку 2.

На даний момент енергетичний сектор використовує приблизно 6 млрд. дол. США, маючи відносно інших сфер середній потенціал росту у випадку прийняття відповідних мір зі сторони ключових країн-емітентів парникових газів від енергетичного сектору. На перспективу приваблення іноземних інвестицій розвитку значною мірою впливає також зрілість поточних інвестиційних проектів. За цим критерієм 3% активів припадає на швидкий початковий етап стартапу, 6% перебуває на венчурному етапі, 28% на етапі пост-венчурного росту, 52% на етапі приватної зрілості та 11% зрілих публічно торгівельних проектів [1].



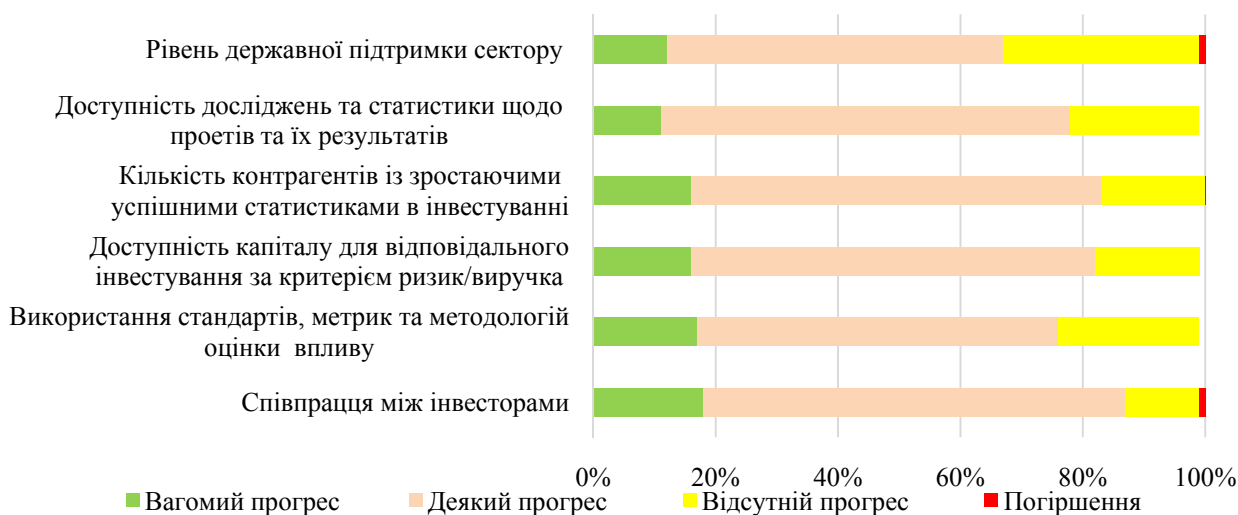
Рис. 2 Секторальна структура інвестування в розвиток у 2015 р., %

Рисунок побудовано за даними [1]

В таких умовах, майбутнє планування відповідних політичних мір для кожної країни має враховувати також інтереси безпосередньо самих інвесторів, адже для досягнення максимальної ефективності політики необхідні будуть міри як стимулювання попиту так і пропозиції. Інвестори зацікавлені в рості об'ємів інвестування в енергетичний сектор. Таким

чином, за умов створення необхідних умов інвестиційного клімату можливе досягнення необхідних умов фінансування, що створює можливість скорочення викидів парникових газів.

В рамках стимулювання зміни географічного розподілу уряди мають звернути увагу на ключові детермінанти росту ринку інвестування в розвиток а також врахувати оцінку самих інвесторів стосовно поточного стану та можливих змін на ринку (див. рис. 3).



*Рис.3 Перспективи змін серед показників росту ринку інвестицій розвитку в 2016 р.
Рисунок побудовано за даними [1]*

Дві третіх глобального продукування енергії походить від викопних палив, роблячи сектор відповідальним за більш ніж 40% глобальних викидів вуглекислого газу. Цей масштаб викидів, разом з доступністю низько карбонових альтернатив, робить енергетичний сектор центральним для будь-якої стратегії скорочення викидів. Викопні палива підтримуються значною кількістю субсидій, як прямих так і непрямих. Деякі використовуються для створення переваг серед споживачів, а інші для виробників. Хоча деякі субсидії мають добрі наміри (стримування ціни енергії для бідних домогосподарств із соціальних причин), на практиці вони зазвичай не є успішними чи ефективними, викликаючи навіть зворотній ефект. Одним з найбільш негативних ефектів полягає в зниженні конкурентоздатності низько карбонових технологій. Це скорочує об'єм інвестицій в відновлювані джерела, підтримуючи розвиток екстенсивної енергетики.

Виходячи з попередніх оцінок, субсидії знизили кінцеві ціни споживання викопних палив на 510 млрд. дол. США в 2014 р.. На даний момент приблизно 13% глобальної емісії вуглекислого газу припадає на

палива, що субсидовані в більшій чи меншій мірі. Це стимулює емісію вуглекислого газу в розмірі 115 дол. США на тону. В глобальному масштабі, об'єм субсидіювання споживання викопних палив дорівнює приблизно чотирьом об'ємам субсидіювання відновлюваних джерел енергії [8].

Більша частина субсидій зараз сконцентрована серед головних експортерів нафти та газу (див. рис. 4). Тим не менш, важливо відмітити, що значна кількість експортерів викопних палив запроваджують реформи, або звітували про їхній розгляд, включаючи Іран, Кувейт та Венесуелу.

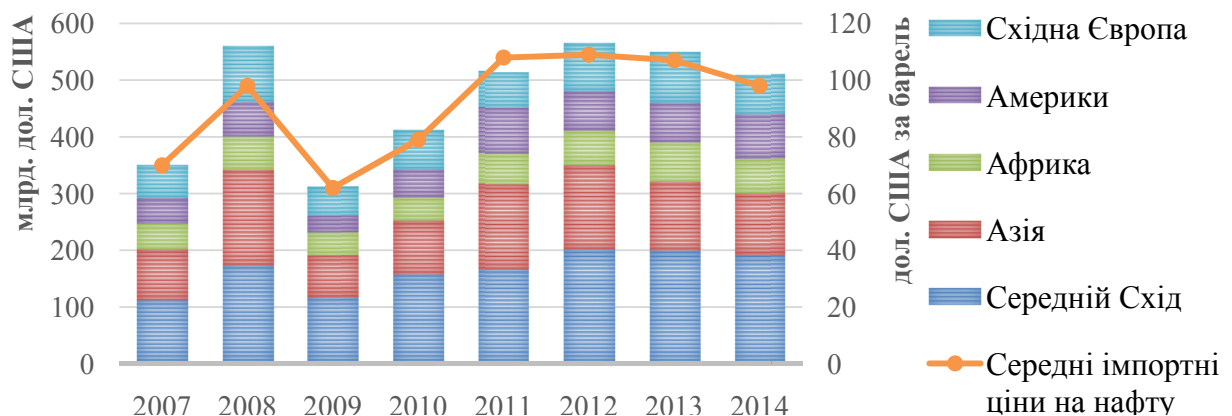


Рис. 4 Економічні об'єми глобального субсидіювання споживання викопних палив протягом 2007-2014 рр.

Рисунок побудовано за даними [1]

Так як запропованою стратегією передбачається можливість досягнення короткострокових екологічних цілей, субсидіювання споживання викопних палив має бути припинене серед країн-імпортерів протягом наступних десяти років. Виходячи зі світового досвіду скорочення субсидіювання енергетичного сектору, в додатку відображено ключові послідовні політичні міри що є ефективні для досягнення цієї важливої цілі.

В країнах-експортерах відміна субсидій має відбутися до 2030 р., за винятком країн середнього сходу, де реформування буде відбуватися зі значно меншою швидкістю (середній рівень субсидіювання передбачається на рівні 20% до 2030 р., в порівнянні з близько 75% сьогодні). Хоча передбачувані зміни були адаптовані під політичний клімат певних регіонів, все ж таки ці реформи будуть довше запроваджені в країнах, де дешева енергія часто розглядається як обмін багатством природних ресурсів. Через це, попередньо отримувані можливі результати відповідають оптимістичному сценарію подальшого розвитку

енергетичного субсидіювання в умовах необхідного скорочення викидів. Тим не менш, за глобалізаційних умов, враховані зміни в більшості країн все ж таки стимулюватимуть відповідні зміни в інших.

Варто відмітити, що світовий досвід дає змогу побудови практичних рекомендацій для реформування субсидіювання викопних палив країн. Поточні умови скорочення цін на викопні палива створили чудові умови для країн світу, щоб забезпечити майбутню ефективну політику. Ці умови підтверджуються світовою динамікою цін на викопні палива а також відповідною політичною активністю країн в реформуванні субсидій.

Мінімізація викидів метану від нафтового та газового виробництва буде ефективною в довго та короткостроковій перспективі, створюючи можливість зменшення на 11% глобальні парникові викиди відповідно до сценарію INDC в 2020 р. та 15% в 2030 р. Поступове скорочення субсидіювання споживання викопних палив є ефективною мірою для росту попиту та підтримки імплементації енерго-ефективних політик, роблячи вклад в 10% збереження викидів парникових газів до 2030 р. [1].

Скорочення викидів метану за пропонованим сценарієм передбачається за рахунок двох факторів. В першому випадку, за рахунок мір підвищення енергоефективності, через скорочення попиту на нафту та газ, що у відповідній мірі скорочує і викиди метану. Другий фактор полягає в серії мір, що розроблені безпосередньо для скорочення викидів за використання відомих технологій [4]:

- Збільшення зусиль скорочення спалення природного газу, не лише через відходне та непродуктивне використання газу, а й тому, що виходячи з практики, більшість кінцевого споживання пов'язане з вивільненням метану через неповноцінне згоряння (особливо в вітряну погоду);

- Частіші інспекції та ремонти для скорочення випадкових викидів через несправність обладнання;

- Запровадження найкращих практик скорочення викидів, що пов'язані з нормальною діяльністю: є відносно дешеві міри, такі як мінімізація емісії під час робочих перерв та підвищення кількості змін для досягнення мінімальної частоти ввімкнення та вимкнення обладнання;

- Для комплексного скорочення, включаючи модифікації, такі як встановлення резервуарів зберігання із обладнання відновлення випарів: це передбачає більші та довші інвестиції, через що має бути включене в

рамках перспектив до 2030 р. В випадку усіх пропонованих мір для покращення екологічної картини енергетичної сфери в рамках глобального потепління, найкращі результати можуть бути отримані лише за співробітництва промисловості, уряду та дослідницьких інститутів, включаючи концентровані зусилля в отриманні кращої інформації через оцінювання та моніторинг. Гарними прикладами співробітництва уряду з промисловістю та обміну найкращими практиками і технічними рішеннями є US EPA Natural Gas Star Program та United Nations Environment Program/Climate, Clean Air Coalition Oil та Gas Methane Partnership. Ще кращі результати можуть бути досягнені за розвитку систематичного, статистично важливого оцінювання відносних до розмірів та типів газової та нафтової інфраструктури показників.

Адаптації пропонованих мір в довгостроковій перспективі буде недостатньо, щоб зберігати глобальний рух до цілі в два градуси Цельсію (довгостроковий глобальний вплив пропонованих мір приводить лише до 2.8 градусів Цельсію, за умов, що жодних додаткових мір скорочення викидів не буде більше прийнято в майбутньому), але, тим не менш, пропонований набір має вивести світ на шлях подальшого скорочення емісії.

Запровадження пропонованих мір є ефективною в усіх регіонах, хоча під певними кутами залежить від змінних, таких як відносний розмір економіки, характеристики енергетичного сектору та існуючих політичних умов. Наприклад, чим більш амбіційний набір політичних мір, відносно існуючого законодавства, тим нижчий об'єм скорочення викидів, що можуть бути досягнуті в короткостроковій перспективі. В США, наприклад, цілі INDC полягають в скороченні емісії парникових газів від 26% до 28% (відносно рівнів 2005 р.) до 2025 р.. За сценарієм INDC, США досягає скорочення викидів енергетичного сектору на 1,9 Гт еквівалентів вуглекислого газу до 2030 р., відносно 2005 р. Додаткові пропоновані міри можуть зберегти додатково приблизно 360 Мт еквівалентів вуглекислого газу в 2030 р., допомагаючи досягнути кінцевого результату кліматичних цілей США в визначений термін, без відповідного негативного впливу на економічний ріст.

Висновки. Таким чином, можна зробити висновок, що ключовою сферою реалізації стратегії сталості в найближчі 15 років є енергетичний сектор. Така увага до цього напрямку ґрунтується на

основі об'ємів споживання цим сектором викопних палив, що не є відновлюваними і технологічний процес використання котрих передбачає великі об'єми викидів парникових газів, концентрація котрих спричиняє глобальне потепління. Так як ця проблема є актуальною вже не перший рік для побудови практичних рекомендацій було використано існуючі сценарії, спроектовані для досягнення цілей в довгостроковому періоді, але у зв'язку із відносно низькою ефективністю попередніх стратегій їхнє запровадження було скориговане на можливість короткострокового впливу. Варто відмітити, що не дивлячись на створювану перспективу скорочення викидів та добування викопних палив, для досягнення екологічних цілей необхідне щорічне удосконалення пропонованих мір відповідно до розвитку технологій, котрий матиме місце бути, виходячи із наявних даних стосовно об'ємів фінансування дослідження та розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Eyes on the Horizon, [Electronic resource]. – Global Social Finance, J.P. Morgan, 04 May 2015 Mode of access: <https://thegiin.org/assets/documents/pub/2015.04%20Eyes%20on%20the%20Horizon.pdf>
2. IEA (International Energy Agency) World Energy Outlook 2015 [Electronic resource]. – OECD/IEA, Paris. Mode of access: <https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/WEO2015SpecialReportonEnergyandClimateChange.pdf>
3. Lam N. Household Light Makes Global Heat: High Black Carbon Emissions from Kerosene Wick Lamps / N. Lam, 2012 [Electronic resource]. – Environmental Science & Technology 46(24):13531-13538, ASC Publications, Washington, DC. Mode of access: <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC3531557/>
4. Lamb B. Direct Measurements Show Decreasing Methane Emissions from Natural Gas Local Distribution Systems in the United States / B. Lamb, [Electronic resource]. – Environmental Science and Technology 49(8):5161-5169, ASC Publications, Washington, DC. – 2015. - Mode of access: <http://pubs.acs.org/doi/pdf/10.1021/es505116p>
5. Redrawing the Energy-Climate Map: World Energy Outlook Special Report, [Electronic resource]. – OECD/IEA, Paris. – 2013. - [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/weo_special_report_2013_redrawing_the_energy_climate_map.pdf.
6. The analytical framework is the World Energy Model comprising of 25 regions, [Electronic resource]. – Mode of access: www.worldenergyoutlook.org/weomodel/

7. The Ministerial statement [Electronic resource]. – Mode of access: www.iea.org/newsroomandevents/ieaministerialmeeting2013/ministerialclimatestatement.pdf.
8. World Energy Outlook 2012, [Electronic resource]. –OECD/IEA, Paris. Mode of access: <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/English.pdf>
9. Волк О.М. Проблеми та перспективи інноваційної діяльності у будівельній галузі України / О.М. Волк, М.В. Шашко // Вісник СумДУ. – 2012. – № 1. – С. 115-121.
10. Галько Л.Р. Напрями забезпечення сталого розвитку інноваційно-орієнтованих підприємств / Л.Р. Галько // Ефективна економіка. – 2014.- №8. - <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3256>
11. Литвин М.В. Перспективи досягнення сталого розвитку країн світу / М.В. Литвин // Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Світове господарство і міжнародні економічні відносини. – 2015. – Т 23. - № 10/2. – С. 25-35.
12. Литвин М.В. Вплив глобальної фінансової кризи на екологічний вимір сталого розвитку країн світу / М.В. Литвин // Актуальні проблеми міжнародних відносин : Збірник наукових праць. Випуск 121 (частина II). - К. : Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Інститут міжнародних відносин, 2014. – 277 с. – С. 200-209.

УДК 339.92:339.37

**ГЛОБАЛІЗАЦІЯ СПОЖИВАННЯ ЯК ЧИННИК
ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ****Онищенко В.П., д.е.н.****Удод Н.М.***Київський національний торговельно-економічний університет*

В статті проаналізовано вплив глобалізації споживання на транснаціоналізацію роздрібною торгівлі. Визначено, що міжнародний ритейл є провідником глобальної парадигми споживання населення і спричиняє суттєві зрушення не тільки у структурі споживання населення тієї чи іншої країни, але й вносить істотні корективи у структуру національного виробництва, рівень та якість життя людей. Зазначено, що завдяки діяльності транснаціональних торговельних компаній відбувається перенесення культури споживання, досвіду, знань, сучасних форм та технологій здійснення торговельної діяльності з однієї країни світу в іншу, активізується міжнародний рух торговельного капіталу, відбувається переплетення зовнішньої торгівлі країни з її внутрішньою. Відзначені також можливі негативні наслідки впливу їх діяльності на економіки приймаючих країн, а саме: витіснення вітчизняних торговельних компаній; монополізація чи суттєве укрупнення роздрібного ринку; збільшення імпорту; вивіз прибутку за межі національних кордонів приймаючої країни; нав'язування зарубіжної культури ведення бізнесу, обслуговування, споживання. Як висновок, визначено, що транснаціональні торговельні компанії під впливом процесів глобалізації споживання перетворились на локомотиви розвитку торговельного сектору приймаючих країн.

Ключові слова: глобалізація; глобалізація споживання; міжнародний ритейл; роздрібна торгівля; транснаціоналізація; транснаціональні торговельні компанії

UDC 339.92: 339.37

**GLOBALIZATION OF CONSUMPTION AS A FACTOR
TRANSNATIONALIZATION RETAIL****Onishchenko V., Dr. of Econ. Sc.****Udod N.***Kyiv National University of Trade and Economics*

The impact of consumption globalization on transnationalization of retailers has been analyzed. It was proved that an international retail is the leader global paradigm of consumption and is causing the significant changes not only in the structure of the consumption patterns of the population of a country, but also makes significant adjustments in the structure of national production as well as in the level and quality of life. The author emphasises that due to the activities of transnational trading

companies such the processes have ocured: the transfer of consumer culture, experience, knowledge and modern forms of technology and implementation of trade from one country to another, activation the international movement of commercial capital, intertwining of foreign trade of the country with her inside one. The possible negative effects of their activities on the economies of host countries have also been defined. Among them are following: displacement of domestic trading companies; monopolization or significant consolidation of the retail market; imports increasing; export of proffits beyond the national borders of the host country; imposing of foreign culture of business, services and consumption. In conclusion, it was determined that the multinational trading companies under the influence of globalization on consumption have been turned to the locomotives of the trade sector development in the host countries.

Keywords: globalization; globalization of consumption; international retail; retail; transnationalization; transnational trading companies

Актуальність проблеми. Міжнародний ритейл є не тільки продуктом глобалізації, але й її акселератором. Тому транснаціоналізацію роздрібної торгівлі слід розглядати як особливий процес, що має різнобічний вплив на світову економіку та економіку приймаючих країн у контексті кардинальних змін споживчих цінностей, потреб та структури споживання населення, яке вестернізується і таким чином є провідником моделей суспільного розвитку провідних країн світу, серед яких США та країни ЄС. В основі аргументації цього твердження є теза про те, що вплив на характер та структуру споживання - найбільш ефективний інструмент завоювання ринку та залучення населення до іншого способу життя.

Аналіз останніх наукових досліджень. В останні роки значно підвищився інтерес як зарубіжних, так і вітчизняних ділових кіл та науковців до процесів глобалізації споживчих ринків і роздрібної торгівлі. Значний внесок у розробку теоретичних концепцій, які формують розуміння їх соціально-економічного змісту та впливу на світову економіку і економіки окремих країн зробили, перш за все, праці Г. Фішера, Г. Шиллера, Л. Склера, Е. Гідденса, М. Фезерстоуна, Р. Бокока, П. Стрінса, А. Спорника, Дж. Файлла, Х. Міссоні, Е. Есбьєрга, К. Грюнерта, Т. Бек-Ларсена, Х. Дж Юля, К. Брунса, К. Черняєвої, Д. Попенкової, О. Фетисової, Л. Хасіс, Ж. Шнорр. В. Апопія, Н. Голошубової, О. Кавун, Л. Кудирко, О. Мазур, І. Севрук.

Проте ряд питань, які пов'язані з транснаціоналізацією роздрібною торгівлі потребують додаткового дослідження, насамперед, це поглиблення розуміння природи глобалізації роздрібною торгівлі, набуття нею нових форматів, та активізація діяльності транснаціональних торговельних компаній в світі.

Мета роботи: формування теоретико-методичних засад дослідження процесів глобалізації споживання та визначення їх впливу на транснаціоналізацію роздрібною торгівлі в світі.

Викладення основного матеріалу дослідження. Динамічний розвиток глобалізаційних процесів у світовій економіці став причиною формування ринків нового типу – глобальних ринків як самовідтворювальних механізмів врівноваження глобального попиту і глобальної пропозиції, системоутворюючий елемент глобальної економіки. Поширення таких тенденцій пов'язано з динамізацією міжнародного руху капіталу, товарів, послуг, інтелектуальної власності, транснаціоналізацією виробництва, зростанням відкритості світової економіки, що сприяє виходу на світові ринки багатонаціональних корпорацій. Глобальний ринок насичується стандартними товарами, що здатні задовольнити гомогенізовані споживчі вимоги. Каталізатором цих процесів стає процес усунення торговельних бар'єрів, зокрема, у межах СОТ, гармонізація законодавства, глобальна консолідація бізнесу, що в свою чергу є наслідком інтенсифікації міжнародного обміну, загострення глобальних проблем та збільшення відкритості економічних систем світу. На всіх рівнях зростає взаємозалежність та взаємозв'язок між економічними системами, відбувається інтенсивний перехід країн від замкнених національних господарств до економіки відкритого типу, до формування нової мережевої економіки, тобто простору, в якому будь який суб'єкт господарювання, що функціонує в економічній системі, може взаємодіяти з іншими, при цьому здійснюючи мінімальні витрати, налагоджуючи спільну роботу, торговельну діяльність, обмін ідеями, досвідом та інше.

Світ перетворився в транснаціональне суспільство, що розмиває національні кордони та відкриває додаткові можливості для економік окремих країн, адже досягається економія витрат виробництва, оптимізується розміщення ресурсів, задовольняються в глобальному масштабі суспільні потреби в якісних товарах, послугах, розширюється

їх асортимент, стають загальнодоступними досягнення техніки, науки, культури. Такі глобалізаційні зрушення, що полягають в суперечливості соціальних тенденцій, з одного боку, сприяють зростанню масштабів вразливості, кризовості, конфліктності буття людини і формування єдиного глобального світового економічного та інформаційного простору, а з іншого - посилюються прояви його індивідуалізму, прагматизму, формується суспільство споживання. Такі зміни супроводжуються бурхливим економічним і технологічним розвитком, неухильним зростання доходів, що істотно змінює структуру споживання; поступовим зниження тривалості робочого дня і збільшення частки «вільного часу»; розмиванням звичної класової структури; значній індивідуалізації споживання.

Так, ще в звіті Генерального секретаря ООН за 2001 р. «Зміни моделей споживання» зазначається, що на 20% населення світу в країнах з високим рівнем доходів припадає 86% від загального обсягу приватного споживання, у той час як 20% найбільш бідних країн з низьким рівнем доходів споживає всього лише 1,3% [3]. Протягом останніх 25 років темпи споживання на душу населення неухильно зростали в промислово розвинених країнах приблизно на 2,3% в рік, в Східній Азії збільшувалися приблизно на 6,1% і в Південній Азії - на 2%. З іншого боку, витрати на споживання середнього домашнього господарства в Африці на 20% нижче, ніж 25 років тому. І не зважаючи на те, що в деяких країнах світу існує достатньо високий рівень споживання, основні споживчі потреби значної частини людства повністю не задовольняються. Така ситуація вимагає детальнішого вивчення та вирішення проблеми диспропорцій національних виробничих можливостей і стандартів споживання.

Формування глобального простору і глобального суспільства споживання, як ключові тенденції сучасного світового розвитку, багато в чому перетинаються і детермінують один одного. Орієнтація на споживача стає основною формою економічних відносин в новому глобалізованому суспільстві, а глобальна світова економіка, на думку багатьох дослідників, в перспективі має стати гнучкою та орієнтованою на задоволення потреб кожного окремого індивіда. На потік стає саме виробництво потреб, відбувається формування не окремих потреб по відношенню до окремих споживчих благ, а здійснюється за допомогою

інструментів маркетингу інтеграція системи вироблених потреб у систему вироблених товарів. Підтримання такого стану завжди забезпечується шляхом ескалації споживання як вшир, так і вглиб. А тому розвиток людства в іншому руслі, ніж напрям «глобальної споживчої ідеологією» або «ідеологією глобального споживання», як відзначає Спорник А.П., виявляється вже не по силам для окремих країн, регіонів [10, с. 175].

Недарма Г. Фішер розглядає глобалізацію як нову форму світогосподарських зв'язків, яку він назвав «експорт способу життя»: «ми підійшли до серцевини проблеми глобалізації – до того явища, яке відрізняє, з нашої точки зору, глобальні процеси від просто міжнародних. Це - міжнародний рух способу життя, що стає вельми інтенсивним і який, у зв'язку з цим, можна розглядати і як новий аспект сформованих міжнародних відносин, і як самостійну їх форму» [12, с. 35-36].

Можна констатувати, що процес глобалізації протікає в двох різних варіантах: один характеризується обопільними запозиченнями, другий - нав'язуванням правил гри, причому не тільки в економіці, а й у культурній та побутовій сферах. У літературі з глобалістики перший варіант називається взаємопроникненням, другий - глобальною експансією. Взаємопроникнення характерно для держав з близькими рівнями розвитку економіки, загальною культурною базою, комплементарністю менталітету один одного. При експансії бажання і цілі рецедієнта майже не приймаються до уваги, так як глобалізаційні імпульси виходять з деякого глобалізаційного центру – це, як правило, розвинені країни Західної Європи, США, Японія. Саме ці країни визначили для себе перспективні позиції, а для інших - роль культурної та економічної периферії, на теренах якої вони мають змогу отримати конкурентні переваги за рахунок оптимального розміщення потужностей, доступу до дешевих чи обмежених ресурсів, містких ринків збуту та інше.

Концепція культурного імперіалізму (Г. Шиллер, Л. Склера), яка стверджує наявність активної культурної експансії індустріально розвинених країн, робить акцент на їх економічному і політичному домінуванні [12, 20]. В якості універсальної нав'язується, по суті справи, єдина культурна модель, оголошена загальнообов'язковою [8, 9]. Саме ці

країни стали локомотивами процесу інтернаціоналізації виробництва і споживання, адже під впливом інтенсивно зростаючих виробничих можливостей розвинутих держав утверджувались стандарти споживання, які стрімко поширюються в світі. Тобто, як зазначає Гринь М.В., відбувається односторонній культурний експорт цінностей розвинених країн, що призводить до закріплення і ще більшого посилення економічної та політичної залежності, внаслідок руйнування національної ідентичності, створення духовного розриву між «вестернізованою» елітою і соціальною більшістю [2, с. 112].

Глобалізація здійснює вплив на світове суспільство і через практики та культуру споживання. Як стверджує Черняєва К.О., споживання, як глобальний феномен, втілює в собі силу сучасних цивілізаційних домінант, що підтримуються комунікативними інфраструктурами і культурною логікою конс'юмеризму [13, с. 56-57]. Конс'юмеризм став наслідком соціальних макроекономічних змін, насамперед глобалізації, що позначилася на розподілі простору і часу соціального життя в контексті індивідуального самоздійснення та знаходження свого місця в системі соціокультурних, політичних, економічних відносин суспільства.

У культурі споживання суспільства можна виділити три складові. По-перше, масово-інформаційну культуру, що виникла на Заході в результаті бурхливого розвитку мас-медіа. По-друге, споживчий стиль життя, який зводить багатомірне соціальне буття людини Заходу до вузького набору дій, спрямованих на володіння матеріальними благами. По-третє, глобальний конс'юмеризм, в даному випадку, ми розуміємо під ним характеристику споживання, а не рух за права споживачів, що задає суперечливу механіку взаємодії стандартів споживання і культур різних країн світу. Якщо внутрішньою, особистісною та конкретною складовою споживчої культури виступає певний стиль життя соціального суб'єкта (індивіда, групи, класу), то зовнішнім, загальним, очевидним для всього світового співтовариства проявом споживчої культури є глобальний характер споживання, який втілюється в глобальному або міжнародному конс'юмеризмі [6]. Глобальне значення споживання проаналізували Е. Гідденс, Р. Бокок, М. Фезерстоун, П. Стірнс та ін. [15, 16, 21]. Якщо по відношенню до 50-60-х років ХХ століття конс'юмеризм у вузькому сенсі - це ідеологія конс'юмеризму,

ідеологія споживання, споживча ідеологія, то по відношенню до останньої третини ХХ століття конс'юмеризм у вузькому сенсі - це, швидше, споживча культура. Поширення масової споживчої культури супроводжується масштабною релятивізацією морально-етичних засад, розмиванням традиційних уявлень про дозволене і недозволене в індивідуальній і масовій свідомості. Борзих С.В. в своїй роботі зазначає, що сучасне масове суспільство позбавляється критеріїв нормальності, поширення набуває терпимість до всякого роду відхилень [1]. Більше того, саме визначення відхилень стає проблематичним.

Звернення до питання про споживання актуально тому, що споживання має загальнолюдську властивість, властива всім людям без винятку. Питання полягає в тому, що саме і яким чином вона це робить. Важливим є той факт, що споживання в сучасному світі асоціюється зі сферою економіки, що має тенденцію до розвитку за рахунок інших сфер життя суспільства і людини, а тому споживання актуально і злободенно саме для сьогоднішнього дня. Безумовно, ми не розуміємо споживання настільки вузько, а визначаємо його більш широко, однак це лиш підкреслює актуальність вивчення проблеми споживання. Економізація бачиться нам в тому, що всі взаємодії між людьми зводяться до операції купівлі-продажу, в тому, що «товарна логіка проникає в усі сфери життя, де вона не настільки ефективна як в економіці» [1, с. 16]. Паралельно радикально змінюється поведінка покупців: все більше місце займає так зване «shopping about» - ходіння по магазинах без наявності більш-менш ясно усвідомленої мети. Шопінг стає широко поширеною формою дозвілля [4, с. 17].

А.С. Калінін в числі спеціальних ознак сучасного суспільства називає інституалізацію споживання, «воно стає конституючою підставою самого суспільства. Споживання - це соціальний інститут. Відбулась зміна природи споживання, перетворення його з матеріальної практики в соціокультурну. Соціальні відносини редукуються до відносин споживання. Споживання стає симуляцією» [5, с. 7]. І дійсно спостерігається ситуація, коли об'єкти споживання втрачають зв'язок з потребами і перетворюються на окремі елементи цього зв'язку, відбувається заміна цінностей, стирання соціальних рамок, виникає нове розшарування суспільства, де домінують символічні цінності. Іншими словами, відбувається руйнування вартісних відносин в суспільстві.

Створюються нові форми і методи маркетингу, який стає по своїй суті глобальним економічним інструментом, що одночасно є продуктом і знаряддям становлення глобальної економіки.

Значущість та ефективність маркетингу зростає прямо пропорційно розвитку глобальних інформаційних мереж, отже, він стає силою, яка прискорює та удосконалює глобальну інформатизацію суспільства. Людство стало перетинатися у своїх споживчих інтересах та цінностях, у безпосередньому споживанні, з'явилися інтернаціональні товари і ринки, які поступово переростають у глобальні. Сьогодні маркетинг є одним із чинників, що трансформує та глобалізує ринки, тобто пов'язує їх в синергетичну цілісність спочатку у регіональному масштабі, а потім у планетарному. Через світові інформаційні мережі маркетинг створює нове мережеве суспільство споживачів.

Сьогоднішній маркетинг значно посилив тиск на споживача. Іде боротьба за клієнтів, більш того, боротьба за «неклієнтів». Сучасною формою співпраці зі споживачами є створення «мереж споживачів», використовуючи різні методи, особливо Інтернет-мережу. Аналіз пошукових запитів в Інтернеті може визначити структуру наших цінностей, потреб, культури, поведінки та багато інших параметрів, які слід враховувати при розробці маркетингових технологій. Це дозволяє контролювати ринок, визначати його параметри на перспективу, здійснювати активну маркетингову політику, передбачати та формувати нові потреби та нові ринки, в кінцевому рахунку, формувати нові конкурентні переваги (технології CRM - Customer Relationship Marketing / Management).

У висококонкурентному економічному середовищі питання залучення і утримання споживачів є надзвичайно важливим і передбачає вирішення кількох важливих ключових завдань, таких як: виявлення варіантів споживчої поведінки, уточнення оцінок задоволеності покупців, прийнятих в сучасному маркетингу; формулювання імперативів споживчої поведінки в умовах глобальної економіки; обґрунтування умов і інструментів маркетингу, які забезпечують стимулювання задоволеності клієнтів і лояльності покупців в умовах глобальної економіки.

Під тиском глобалізації споживання відбуваються революційні зміни в організації торгівлі, сфері обслуговування. Важливою рисою

споживчого ринку виступає глобалізація роздрібної торгівлі. Так, Дж. Рітцер переконаний, що на основі принципів організації сучасного споживання, до яких він відносить ефективність, передбачуваність, контроль та можливість оцінки, створюються ефективні, здатні до швидкого розвитку і експансії структури, які витісняють менш гнучкі та передбачувані економічні та соціальні інститути минулого, і в результаті чого швидко поширюються по всьому світу [19, с. 3].

Зростання значення сфери споживання у різних країнах, особливо з перехідною економікою, значно підвищує роль сфери торгівлі і торговельних послуг. Відзначимо, що частка витрат населення на споживчі товари в окремих країнах світу вже досягає 70% (табл. 1).

Таблиця 1. - Споживчі витрати населення країн світу в роздрібній торгівлі

№ п/п	Країна	Частка споживчих витрат населення в роздрібній торгівлі від загальних витрат, %	
		2010 р.	2015 р.
1.	Німеччина	28	26,5
2.	Італія	33	31
3.	Швейцарія	33,5	32
4.	Данія	35	33
5.	Австрія	37,2	35,1
6.	Нідерланди	38,4	35,8
7.	Великобританія	38,7	38,3
8.	Португалія	43,4	38,7
9.	Польща	44,8	43
10.	Угорщина	53,6	46,2
11.	Україна	55,4	52,1
12.	Росія	59,9	55,4
13.	Латвія	63,7	63
14.	Литва	62,4	61,6
15.	Естонія	68	70,7

Розраховано автором на основі [92, 103, 170]

Загальносвітовий обіг сектору роздрібної торгівлі ріс з 2005 року з середнім темпом в 8,3% з урахуванням інфляції. В 2008 р. оборот світової роздрібної торгівлі досяг 14,5 трлн. дол. [17, с. 8], в 2015 році цей показник становив 17,4 трлн. дол., а оборот роздрібної торгівлі 250 найбільших роздрібних компаній світу склав 4,5 трлн. дол. [28]. Внесок торгівлі у світовій ВВП у 2014 р. становив в середньому в світі близько 10%.

Сектор торгівлі у всіх країнах світу виконує важливу економічну і соціальну роль. Основним внеском роздрібної торгівлі в підвищення якості життя населення є забезпечення соціальної стабільності та задоволення потреб населення в товарах та послугах. Беззаперечним є твердження, що глобалізація роздрібної торгівлі забезпечує населення

на окремих ринках недоступною раніше широтою та якістю товарного асортименту. Роздрібна торгівля виконує важливі економічні та соціальні функції, підтримуючи високий рівень життя населення, зайнятості, розвиток малого бізнесу та економічний розвиток держав. Так, внесок торгівлі в загальну зайнятість в середньому по країнах світу становить близько 13%. Одні з найвищих показників у таких країнах як Україна, Росія, Нідерланди, Італія, де частка зайнятих в секторі торгівлі становить від 15 до 25%.

Світовий процес глобалізації роздрібної торгівлі, обумовлюючи якісні і структурні трансформації в торговельно-розподільчих відносинах, вносить істотні зміни в інфраструктуру та інституційні відносини між суб'єктами споживчого ринку і окремими країнами. Такими структурами, що є основними ініціаторами та результатом глобалізації роздрібної торгівлі, є транснаціональні торговельні компанії, які визначають стан торгівлі як галузі в більшості країн міжнародної бізнес-спільноти, великі торговельні центри, супермаркети, що перетворюються в місця проведення дозвілля, музеї сучасної культури споживання [4, с. 4]. Відзначимо, що в сучасних умовах спостерігається формування надвеликих і великих торговельних компаній, посилення їх глобальної експансії, підвищення впливу і ролі у світовому та національному економічному бізнес-просторі.

Про значну масштабності бізнесу транснаціональних торговельних компаній на теперішньому етапі розвитку світової економіки свідчать й основні показники діяльності 250-ти найбільших світових ТНТК, опубліковані британською консалтинговою і аудиторською компанією «Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL)» (табл. 2.). Роздрібний товарообіг 250 найбільших торговельних компаній світу в 2014 фінансовому році склав 4,5 трлн. дол., тобто 25,9% обігу світової роздрібної торгівлі, що більше в порівнянні з 2006 р. на 1,21 трлн. дол., або на 37%. Їх зарубіжні операції здійснюються в середньому в 10,2 країнах, а 10 найбільших торговельних компаній - в 16,5 країнах.

Масштаби експансії провідних торговельних компаній світу чітко підкреслює частка доходу, отриманого ними від здійснення діяльності на зарубіжних ринках, і кількість країн присутності.

Таблиця 2. - Основні показники діяльності 250 найбільших торговельних компаній світу за 2006 - 2014 рр.

Показники	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Роздрібні продажі, млрд. дол	3240	3717	3822	3763	3940	4270	42875	4355	4478
Роздрібні продажі в середньому на одну торговельну компанію, млрд. дол	12,96	14,87	15,29	15,05	15,76	17,08	17,15	17,42	18
Чиста норма прибутку,%	3,6	3,7	2,4	3,1	3,8	3,8	3,1	3,7	3,65

Розраховано автором на основі [22-28]

Так, відрізняються високим ступенем інтернаціоналізації і високою глобальною активністю американські та європейські компанії. Станом на 2014 р. кількість найбільших торговельних компаній світу, що є європейськими за походження становила – 93 компаній, американських – 79, японських – 28 (табл. 3).

Основним підґрунтям для зростання транснаціональних торговельних компаній виступають споживчі ринки країн з висхідною економікою. Посилення тенденцій висхідних країн пояснюється високими показниками зростання та привабливістю їх ринків. На ринках країн Африки, Латинської Америки, Китаю, Росії та ін. досягнуті максимальні показники у національних і міжнародних торговельних операторів, зокрема відбувається зростання частки доходів від реалізації на світових ринках торговельних компаній Латинської Америки, де цей показник зріс з 9,9% в 2008 р. до 25,2% в 2014 р., Африки, Східної Азії – з 12,5% до 32,3%, тобто майже в 2,5 рази.

Таблиця 3. - Динаміка структури 250 провідних торговельних компаній світу за походженням та присутністю на зарубіжних ринках, 2006, 2010, 2014 рр.

Регіон/країна походження торговельної мережі	Кількість компаній, які походять з даного регіону/країни, од.			Середня кількість країн світу, в яких присутні провідні торговельні мережі світу, од.		
	2006	2010	2014	2006	2010	2014
Європа, всього	91	92	93	10,5	13	16,8
у тому числі						
Франція	13	13	15	15,1	29,1	30,0
Німеччина	18	19	16	13,7	13,7	15,2
Великобританія	20	15	16	9,7	10,7	17,8
Північна Америка	104	94	87	3,6	5,1	8,2
США	93	84	79	3,9	5,5	8,9
Латинська Америка	9	10	9	1,9	1,9	2,3
Країни Азії/ Тихоокеанський регіон	42	46	53	3,7	3,5	3,9
Японія	29	32	28	3	2,9	4,3
Африка, Східна Азія	4	8	8	11,3	8,5	12,4
Всього	250	250	250	6,2	7,7	8,7

Розраховано автором на основі [22-28]

Аргументом прояву політики експансії потужними торговельними корпораціями з розвинених країн світу на ринки країн з висхідною економікою виступає ряд передумов: більш сприятливі можливості зростання завдяки значній місткості ринку, чисельності населення, наявності незадоволеного попиту та достатньо однорідному його характеру; активізація процесу урбанізації; більш низький, порівняно з внутрішнім ринком, рівень конкуренції; забезпечення податкових або інвестиційних пільг; переваги для іноземних компаній внаслідок прояву державної політики повної або часткової лібералізації та порівняно незначними бар'єри входження.

Висновки. Глобалізація споживання, міжнародна діяльність великих торговельних компаній, їх активна експансія привели до своєрідної революції в системі світової роздрібною торгівлі. Деякі дослідники цей період називають «епохою розквіту роздрібною торгівлі». Якщо раніше торгівля розглядалася як ланка, що з'єднує виробництво і кінцеве споживання та основною функцією її було підвищення ефективності в рамках даного зв'язку, то сьогодні торговельні підприємства диктують свою політику не лише окремим виробникам та сегментам ринку, але й цілим галузям промисловості, регіонам. Ситуація змінилася і торговельні компанії краще поінформовані про покупців і краще їх розуміють, причому в змозі правильно оцінити та використати ці дані.

Ще не так давно відносини між торговельними компаніями і виробниками будувалися на актуальних пропозиціях з боку виробників, а нині – на ініціативах роздрібних торговельних компаній щодо зміни системи поставок. Якщо раніше ритейлери вітали появу нових брендів, завдяки яким відвідуваність магазинів збільшувалася, то зараз вони часто самі створюють інноваційні продукти під власними торговельними марками. А витрати на телерекламу, що становили левову частку маркетингового бюджету виробників, нині витрачаються на зв'язки з ритейлерами більше, ніж на зв'язок зі споживачами. У наш час від 10 до 25% річного прибутку компаній-виробників йде на трейд-маркетинг, тобто на донесення інформації про продукцію через торговельні компанії до споживачів. У результаті всіх цих змін ритейлерів стали розглядати в якості головної сили ринку, а не «слухняних слуг», які роблять те, що бажається виробникам.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Борзых С.В. Человек – потребитель в условиях глобализации: автореф. на учен. степ. филос. наук: спец. 09.00.11 – социальная философия / С. В. Борзых ; [Том. Гос. Ун-т]. – Томск, 2005. – 20 с.
2. Гринь М.В. Социокультурные измерения глобализации: американизация и общество потребления / М.В. Гринь // Власть. – 2015. - №6. – с. 111-115.
3. Изменение моделей потребления [Электронный ресурс] // Доклад Генерального секретаря ООН. – 30.04. - 02.05. 2001 г. – Режим доступа: http://www.ihst.ru/~biosphere/terminal/Gensek_o_potreblenii.htm
4. Ильин В.И. Общество потребления: теоретическая модель и российская реальность / В. И. Ильин // Мир России. – 2005. – Т. 14 – № 2. – с. 3-40.
5. Калинин А.С. Общество потребления как предмет социально - философского исследования : автореф. дис. на соискание науч. степени канд. философ. наук : спец. 09.00.11 – социальная философия / А.С. Калинин. – Нижний Новгород, 2009. – 26 с.
6. Кузнецов Д. Потребительская культура в последней трети XX века: проблема потребительского стиля жизни [Электронный ресурс] / Д. Кузнецов // Вестник Аналитики. – 2012. - №47 (1) – Режим доступа: http://www.isoa.ru/art-view.php?bc_tovar_id=1000
7. Роздрібна торгівля Україні у 2014 році [Электронный ресурс] / Державна служба статистики. – К., 2015. – Режим доступа: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publtorg_u.htm
8. Соколов К.Б. Глобализация культуры и культура глобализации. / К.Б. Соколов // Культура на рубеже XX-XXI вв.: глобализационные процессы. СПб.: Нестор-История. – 2009. – С. 99-116.
9. Соціологічні зрізи українського суспільства (моніторинг соціально-економічних очікувань населення: 2005–2014 рр.): наукова доповідь / [Балакірева О.М., Серета Ю.В., Дмитрук Д.А. та ін.] ; НАН України; ДУ “Ін-т екон. Та прогнозув. НАН України”. – К., 2015. – 78 с.
10. Спорник А.П. Механизмы социального управления в глобальном потребительском обществе / А.П. Спорник // Известия Томского политехнического университета. – 2010. – Т. 317. - №6. – с. 174-178.
11. Статистический сборник «Торговля в России. 2015». – М.: Росстат, 2015. – 511 с.
12. Фишер Г. Глобализация мирохозяйственных связей: сущность, направления, перспективы / Г. Фишер. - Москва: 2000г., – 202 с.
13. Черняева К.О. Глобализация, потребление, виртуализация как культурные контексты идентичности / К.О. Черняева // Известия Саратовского университета. – 2010. – Т. 10., сер. Социология. Политология., вып. 2. – с. 56-59.

14. Шиллер Г. Манипуляторы сознанием / Пер. с англ.; науч. ред. Я. Н. Засурский. — М.: Мысль, 1980. — с. 326.
15. Featherstone M., Lash S. Globalization, Modernity and the Spatialization of Social Theory: An Introduction // *Global Modernities*. Ed. By M. Featherstone, S. Lash, R. Robertson. London, 1995 – pp. 1-24.
16. Giddens A. *The Consequences of Modernity*. Stanford, 1990.
17. Global M&A: Outlook for Retail [Электронный ресурс] // KPMG International, 2009. – 12 p. – Режим доступа: https://www.kpmg.com/EU/en/Documents/Global_MA_OutlookforRetail.pdf
18. PEEIs in focus – A summary for the retail trade turnover and volume of sale indices – 2006 edition // Eurostat [Directorate-General of the European Commission], Luxembourg: Publications Office of the European Union. – 2014. – 46 p.
19. Ritzer G. *The McDonaldization of Society*. Thousand Oaks, California; London; New Delhi: Pine Forge Press, 2000. – P. 11.
20. Sklair. L. Social movements for global capitalism: the transnational capitalism class in action, *Review of International Political Economy*. – 1997. -4 (3). – p. 514-538.
21. Stearns P. *Why Study History?* / Peter Stearns. – Washington, 2004.
22. Top 250 Global Retailers 2009 [Электронный ресурс] // Deloitte and STORES Media. Jan. - 2009. – Режим доступа: http://public.deloitte.com/media/0460/2009GlobalPowersofRetail_FINAL2.pdf.
23. Top 250 Global Retailers 2010 [Электронный ресурс] // Deloitte and STORES Media. Jan. - 2010. – Режим доступа: <http://www.stores.org>
24. Top 250 Global Retailers 2011 [Электронный ресурс] // Deloitte and STORES Media. Jan. 2011. – Режим доступа: <http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Austria/Local%20Assets/Documents/Studien/GlobPower.pdf>.
25. Top 250 Global Retailers 2012 [Электронный ресурс] // Deloitte and STORES Media. Jan. 2012. – Режим доступа: http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Netherlands/Local%20Assets/Documents/NL/Branches/Consumentenmarkt/nl_nl_cb_gpor.pdf.
26. Top 250 Global Retailers 2013 [Электронный ресурс] // Deloitte and STORES Media. Jan. 2013. – Режим доступа: http://www.deloitte.com.mx/Borderlink/11/17/dttl_cb_GlobalPowersofRetailing2013.pdf.
27. Top 250 Global Retailers 2014 [Электронный ресурс] // Deloitte and STORES Media. Jan. 2014. – Режим доступа: <http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Consumer-Business/dttl-CB-GPR14STORES.pdf>
28. Top 250 Global Retailers 2015 [Электронный ресурс] // Deloitte and STORES Media. Jan. 2015. – Режим доступа: <http://www2.deloitte.com/be/en/pages/consumer-business/articles/global-powers-of-retailing.html>

УДК 339.9:339.137.2.338:332.122

**СУЧАСНІ ТЕОРІЇ МІЖНАРОДНОЇ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ:
МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ****Орловська Ю.В., д.е.н.****Чала В.С., к.е.н.****Варламова О.А.***Придніпровська державна академія будівництва та архітектури, м. Дніпро*

В статті зроблений історичний аналіз виникнення та розвитку теорій міжнародної спеціалізації, які авторами зведені до трьох етапів. З'ясовані причини та особливості формування теорій міжгалузевої та внутрішньогалузевої міжнародної спеціалізації. Розкрито сутність міжнародної торгівлі однорідними, диверсифікованими, технологічними та складеними товарами та виявлені основні територіальні (регіональні) чинники зростання експорту даних товарів.

Автори проаналізували основні методологічні й методичні підходи до виявлення тих товарів й товарних груп (а, відповідно, й галузей, що виробляють ці товари), які справляють найбільший вплив на зростання міжнародної спеціалізації країн. Здійснено порівняльний аналіз індексів міжнародної спеціалізації Б. Баласса, Х. Грубеля та П. Ллойда, П. Нивена. Доведено можливості застосування модифікованих показників індексу виявлених порівняльних переваг Б. Баласса для оцінки рівня міжнародної спеціалізації та потенціалу міжнародної конкурентоспроможності регіональних економічних систем.

Ключові слова: міжнародна торгівля; міжнародна спеціалізація; міжгалузева спеціалізація; внутрішньогалузева спеціалізація; регіональні економічні системи; індекси міжнародної спеціалізації

UDC 339.9:339.137.2.338:332.122

**MODERN THEORIES OF INTERNATIONAL SPECIALIZATION:
POSSIBILITIES OF IMPLEMENTATION ON THE REGIONAL LEVEL****Orlovska Iu., De.of Econ.Sc****Chala V., PhD in Economics****Varlamova O.***Pridniprovskaya state academy of civil engineering and architecture, Dnipro*

The historical analysis of the emergence and development of international specialization theories that the authors have summarized in three stages, has been worked out in the article. The reasons and peculiarities of the formation the inter-trading and intra-trading theories of international specialization have been revealed. The essence of international trade of the homogeneous, diversified, technological and composite products has been defined. The major among the territorial (regional) factors of increasing the exports of these goods have been identified. The authors have

© Орловська Ю.В., д.е.н., Чала В.С., к.е.н., Варламова О.А., 2016

analyzed the basic methodological and methodical approaches to the identification of products and product groups (and, respectively, the industries that produce these products) which have the greatest impact on the growth of international specialization. The comparative analysis of international specialization indexes of B. Balassa, H. Grubel and P. Lloyd, P. Niven has been made. The possibility of implementation the modified versions of B. Balassa index of revealed comparative advantage to assess the potential of international specialization and international competitiveness of regional economies has been proved.

Keywords: international trade; international specialization; inter-trade specialization; intra-trade specialization; regional economic systems; indexes of international specialization

Актуальність проблеми. В умовах мінливого багатofакторного розвитку торгівлі на світових ринках необхідність виявлення поточних й перспективних конкурентних переваг країн та їхніх регіональних економічних систем стає все більш складним завданням як на теоретичному рівні, так і на рівні реалізації конкретних економічних політик. Обсяги міжнародної торгівлі, що постійно зростають, вирізняються складною предметною структурою, суттєвими географічними особливостями, різкими ціновими коливаннями та складними процесами формування міжнародної торговельної спеціалізації. При цьому міжнародна спеціалізація в останні п'ятдесят років в основному набула рис внутрішньогалузевої (т.зв. *intra-trading*) на противагу класичній міжгалузевій спеціалізації (*inter-trading*), що з одного боку ускладнює аналіз та оцінку цих процесів, а з іншого – розкриває додаткові перспективи для локальних та національних економік знаходити свої «ніші» в сучасній світовій торгівлі.

Актуальними науковими питаннями в цьому аспекті постають такі: розуміння теоретичного бекграунду теорій міжнародної спеціалізації з виявленням їхніх сучасних особливостей; оцінка змін в характері товарів внутрішньогалузевої міжнародної торгівлі та роль локальних (регіональних) економічних систем у виробництві таких товарів; визначення основних індикаторів вимірювання рівня міжнародної спеціалізації країн та їхніх регіонів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематиці виявлення суті та причин сучасної міжнародної спеціалізації присвячені праці багатьох сучасних науковців, серед яких А. Акуїно, К. Айгінгер,

Б. Баласса, Х. Грубель, Ч. Гіл, О. Златкіна, П. Кругман, Ю. Козак, О. Кириченко, Д. Лук'яненко, П. Ллойд, А. Філіпенко, О. Білорус, І. Ліндер, К. Ланкастер та інші. Разом з тим, потребують додаткового поглибленого дослідження наукові питання по те, яким чином ці теорії можуть бути застосовані на регіональному рівні та в якій мірі слід застосовувати відомі методологічні й методичні підходи до оцінки рівня міжнародної спеціалізації та виявлення міжнародних конкурентних переваг товарів, товарних груп й галузей на рівні регіональних економічних систем.

Мета статті: на фоні розуміння основного теоретичного бекграунду міжнародної торгівлі виявити ті сучасні теоретико-концептуальні підходи до пояснення міжнародної спеціалізації країн, які мають локальну (регіональну) «прив'язку» та можуть бути застосовані в процесі формування економічної політики зміцнення конкурентних переваг країни та її регіонів на сучасному етапі розвитку міжнародної торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зазвичай під міжнародною спеціалізацією розуміють форму розподілу між країнами, при якій зростання концентрації однорідного виробництва проходить на основі процесу концентрації національного виробництва, з іншої сторони - на основі виділення окремих виробництв в самостійні технологічні процеси: окремі галузі та підгалузі [13].

Поява в XVIII-XIX ст. основних теорій міжнародної торгівлі – абсолютних та відносних конкурентних переваг – відбулася як відгук наукової думки на зміни зовнішньоторгівельних відносин в світі в попередні два століття. Так, епоха Великих географічних відкриттів, що тривала з XV по XVII століття, супроводжувалася суттєвим зростанням міжнародної торгівлі, однак це не обов'язково означало зміни в міжнародній спеціалізації. Як зазначає В. Волошин [10], колонізатори скоріше відкрили нові для Європи екзотичні товари, на видобутку яких і раніше спеціалізувалися країни, що тепер стали колонізовані. Водночас колонізатори успішно вивозили в колонії низькоякісні промислові товари. Колоніальна аграрно-сировинна спеціалізація як нова форма міжнародної торгівлі сформувалася лише в 70-80-ті роки XIX ст. Саме починаючи із цього періоду можна говорити, що в світі оформилася міжгалузєва форма міжнародної спеціалізації виробництва, що ґрунтувалася на загальному поділу праці: велика кількість розвинених

капіталістичних країн здебільшого спеціалізувалася на виробництві промислової продукції у формі засобів виробництва та кінцевих товарів, а решта світу – на виробництві сільськогосподарської продукції та добувній промисловості.

Пізніше, на початку ХХ ст., міжгалузева світова спеціалізація здобула нових рис, а саме стала більш різноманітною і такою, що ґрунтується на частковому поділі праці. Торгівля стала здійснюватися не тільки і не стільки між групами галузей, скільки між самими галузями: одні розвинені країни спеціалізувалися на хімічній промисловості, інші на машинобудівній і так далі. А вже наступною сходинкою прогресу міжнародної спеціалізації стала внутрішньогалузева спеціалізація.

Таким чином, як справедливо зазначає Златкіна О.Д. [6], міжнародна спеціалізація розвивалася майже виключно як міжгалузева спеціалізація. Такий вид міжнародної спеціалізації був пов'язаний з недостатнім розвитком продуктивних сил. На сучасному етапі міжгалузева спеціалізація характерна не лише для слаборозвинутих країн, але й для деяких розвинутих країн, що пов'язано із їх відносно невеликою площею та кількістю населення. Слаборозвинуті країни здебільшого спеціалізуються на виробництві продукції, яка відноситься до первинного сектору та вторинного секторів економіки, розвинуті країни спеціалізуються на виробництві продукції вторинного та третинного секторів економіки. Розвинені країни мають більш-менш однакову галузеву структуру виробництва. У цих умовах поглиблення міжнародної спеціалізації йде по лінії внутрішньогалузевої спеціалізації і є необхідною умовою розвитку новітніх галузей в умовах науково-технічного прогресу.

Фактором переважання внутрішньогалузевої спеціалізації став той факт, що в розвинених країнах вкоренився подібний набір галузей виробництва. Тому для того, щоб вести міжнародний обмін між країнами, необхідною стала більш подрібнена спеціалізація, ніж раніше. Країни стали спеціалізуватися: на випуску різних типів товарів одних й тих самих галузей за допомогою розміщення повного виробничого циклу продукту в рамках своєї країни (предметна внутрішньогалузева спеціалізація); на виробництві комплектуючих виробів, деталей, вузлів для випуску продукції певної галузі, що може здійснюватися лише в результаті

міжнародної торгівлі та поєднання в одному продукті частин, вироблених в різних країнах (подетальна внутрішньогалузева спеціалізація); на виконанні конкретних етапів виробничого процесу, зокрема спеціалізація на збірці готового виробу (технологічна спеціалізація).

Інколи останні два види спеціалізації компонує під єдиною назвою – вертикальна внутрішньогалузева спеціалізація. Як зазначає Ч. Гіл, в даному випадку або країни розподіляють між собою технологічні етапи процесу виробництва певного товару, або одна країна імпортує до іншої країни продукт певної галузі, який використовує в якості проміжного споживання для виробництва власного товару тієї ж групи товарів, який експортує третій країні для кінцевого споживання або для подальшого використання в виробничому процесі і так доти, доки товар не досягне свого кінцевого пункту призначення [5, р. 80].

Інші науковці розуміють під вертикальною внутрішньогалузевою спеціалізацією спеціалізацію різних країн на виробництві одних й тих самих товарів, однак різних рівнів якості: від товарів вищого класу до нижчого (вертикальна диференціація товару). Причиною для такої спеціалізації є наявність у різних країн порівняльних переваг для виробництва сортів товару або вищої, або нижчої якості [13]. Тобто мова йде про вертикальну диференціацію якості товару: від ексклюзивної до звичайної. Крім того, коли двома країнами виробляються однакові за призначенням комплектуючі різного рівня якості для певного кінцевого продукту, то вочевидь тут має місце подетальна або вертикальна внутрішньогалузева спеціалізація по відношенню до тих країн, що імпортують для подальшого виробництва комплектуючі. При цьому, країни-імпортери в даному випадку мають альтернативу обрати для подальшого виробництва комплектуючі вищої чи нижчої якості, а отже отримати на виході кінцевий товар вищої чи нижчої проби. Вибір, вочевидь, робиться, беручи до уваги власні технології подальшого виробництва та орієнтацію на той чи інший сегмент кінцевих покупців.

У разі якщо декілька країн спеціалізуються на самостійному виробництві одних й тих самих готових товарів, що відрізняються різними якісними характеристиками, орієнтуючись на попит різних сегментів, то безперечно, що мова йде про горизонтальну міжнародну внутрішньогалузеву спеціалізацію.

Під горизонтальною міжнародною внутрішньогалузевою спеціалізацією здебільшого розуміють те ж саме, що й під потоварною внутрішньогалузевою міжнародною спеціалізацією: Ч. Гіл говорить про країни, що спеціалізуються на виробництві однієї й тієї самої продукції певної галузі, які від початку до кінця виробництва створюють самостійно [5, р. 80]. Натомість, як зазначає відомий угорський вчений Б. Баласса, внутрішньогалузева спеціалізація може відбуватися і без диференціації, коли мова йдеться про стандартизовані товари (мідь, сталь...), тут фундаментом для торгівлі виступають порівняльні переваги у виробничих витратах, а також відстані між країнами, адже надмірні транспортні витрати можуть ліквідувати вигоди від економії на виробничих витратах [3, с. 506].

Можна сказати, що загальні теоретичні підходи до пояснення сутності та причин сучасної міжнародної спеціалізації країн, хоча і мали класичні витоки із зазначених вище теорій XVIII-XIX ст. (А. Сміта, Д. Рікардо тощо) та теорії факторних переваг Хекшера-Оліна, все ж найбільшого розвитку отримали в другій половині XX століття. Розвиток основних теоретичних поглядів на зміст та особливості міжнародної спеціалізації та конкуренції в міжнародній торгівлі можуть бути представлені у вигляді трьох основних етапів (табл. 1).

Провідна роль у розвитку сучасних теоретичних та емпіричних досліджень внутрішньогалузевої торгівлі в другій половині XX ст. належить таким науковцям, як В. Столпер та П. Самуельсон (зазначимо, однак, що їхні основні праці все ж були до 1950-х), а також Х. Грубель, П. Ллойд, Б. Баласса, К. Ланкастер, С. Ліндер, П. Кругман, М. Портер, П. Армінгтон та іншими науковцями.

Так, відповідно до концепції Столпера-Самуельсона (1941 р.) [9; 15; 16], міжнародна торгівля зумовлює підвищення доходів власників фактора, що інтенсивно використовується для виробництва товару, ціна на який збільшується, та зниження доходів власників фактора, що інтенсивно використовується для виробництва товару, ціна на який зменшується.

Концептуальний підхід Т. Рибчинського (1955 р.) виходить з того, що збільшення пропозицій одного з факторів виробництва за постійності інших змінних приведе до збільшення випуску товарів, що виробляються з інтенсивним використанням цього фактора, і до скорочення випуску інших товарів [8; 9].

Таблиця 1 - Бекграунд основних теорій та концепцій міжнародної спеціалізації

Етап	Теорії міжнародної спеціалізації	Відмінні риси теорій
I	Теорія абсолютних переваг, А. Сміт (1776 р.), Теорія відносних переваг, Д. Рікардо (початок XIX ст.)	- 'міжнародна торгівля вигідна усім її конкурентам, але найконкурентнішими з них ті, які виготовляють товари з найменшими витратами; -'основний метод конкурентної боротьби є ціновий фактор
II	Теорія Хекшера-Оліна, Е. Хекшер і Б. Олін (початок 30-х років XX ст.), Концепція Столпера-Самуельсона (40-ві рр. XX ст.) "парадокс Леонтьєва", Василь Леонтьєв (1947 р.), Концепція Т. Рибчинського (1955 р.)	- 'країна отримує порівняльні переваги в тих галузях, де інтенсивно використовуються два надлишкових фактори: труд та капітал (теорія Хекшера-Оліна); Міжнародна торгівля зумовлює підвищення доходів власників фактора, що інтенсивно використовується для виробництва товару, ціна на який збільшується та зменшення доходів, якщо ціна товару зменшується (концепція Столпера_ Самуельсона); -'потрібна не двохфакторну, а багатофакторну модель зовнішньої торгівлі ("парадокс Леонтьєва"); -'збільшення пропозиції одного фактора за постійності інших змінних веде до розширення виробництва того товару, який виготовляється на основі саме цього фактора і до скорочення випуску інших товарів (Т. Рибчинський).
III	Теорія конкурентних переваг М. Портера (1990 р.), Концепція внутрішньогалузевої міжнародної торгівлі, Х. Грубель, П. Ллойд, Б. Баласса, К. Ланкастер, П. Кругман та інші (кінець XX ст.)	- п'ять конкурентних переваг фірми: параметри факторів виробництва, стратегія фірми, параметри попиту, споріднені і підтримуючі галузі, рівень внутрішньої конкуренції (М. Портер); - в той час, як сама по собі порівняна перевага може не бути виявлена та розрахована точно, індекси, що базуються на так званих пост-торгівельних даних, можуть «виявити» набагато більше про загальну структуру порівняних переваг країн (Б. Баласса) - інтенсивність внутрішньогалузевої торгівлі, порівняно з базовими галузями, тим вища, чим більш технологічно насиченою є галузь (Х. Грубель та П. Ллойд); - обсяг міжнародної внутрішньогалузевої торгівлі має позитивну кореляцію з розміром національного ринку (К. Ланкастер); - обсяг внутрішньогалузевої міжнародної торгівлі позитивно корелює з рівнем економічного розвитку (С. Ліндер)

Розроблено авторами на основі: [8; 11; 13; 15; 16; 18; 19]

Теорія специфічних факторів виробництва (П. Самуельсон і Р. Джон, 70-ті р.р. XX ст.) виходить з того [15], що певні фактори притаманні окремій галузі і не можуть переміщуватися між галузями.

Проведені дослідження Х. Грубеля і П. Ллойда, а також їхніх послідовників показали, що інтенсивність внутрішньогалузевої торгівлі, порівняно з базовими галузями, тим вища, чим більш технологічно насиченою є галузь [23; 24].

С.-Б. Ліндер (1961) був першим, хто висунув припущення, що за умов більш високого рівня економічного розвитку міжнародна торгівля все більше передбачає обмін диференційованими товарами (differentiated), тобто мова йде про внутрішньогалузеву міжнародну спеціалізацію. Тобто, за

С. - Б. Ліндером, обсяг внутрішньогалузевої міжнародної торгівлі позитивно корелює з рівнем економічного розвитку [18].

В свою чергу К. Ланкастер (1980) показав, що завдяки економії на масштабі рівноважна кількість диференційованих товарів буде тим більшим, чим більшим є розмір ринку [19]. Відповідно, слід припустити, що обсяг міжнародної внутрішньогалузевої торгівлі буде позитивно корелювати з розміром національного ринку.

Теорія М. Портера (1990 р.) стверджує, що на міжнародному ринку конкурують не країни, а фірми і успіх на ньому залежить від правильно вибраної конкурентної стратегії. Згідно з М. Портером детермінантами конкурентних переваг країн виступають [8; 9; 11;13]: параметри факторів виробництва; рівень попиту на внутрішньому ринку; наявність у країни-базування галузей-постачальників; схожість національних моделей стратегії та структури фірми до глобальних параметрів; рівень внутрішньої конкуренції, який впливає на діяльність фірми на зовнішньому ринку.

Світова організація торгівлі у своїх щорічних звітах останніх років відзначає не тільки розширення набору продуктів, що виробляються та експортуються окремо взятими країнами, але й подібність цього набору в різних країнах. Таким чином, зростаючі темпи товарообміну на світовому ринку (згідно міжнародних статистичних даних світовий товарний експорт зростав в середньому на 7% щорічно протягом останніх 35-ти років [12; 14]), що мають місце паралельно із уподібненням експортних наборів різних країн, підтверджують спрямованість сучасної міжнародної спеціалізації на диференціацію продукту. Як відзначає О. Кириченко, посилаючись в своїй роботі на праці М. Келлмана, Й. Шачмурова, зменшення спеціалізації у вигляді розширення набору експортних продуктів, яке відзначають у розвинених країн та деяких країн, що розвиваються, як правило супроводжується підвищенням спеціалізації в рамках окремо взятої групи експортних товарів [15, р. 13].

Ми вважаємо, що в цьому об'єктивному процесі локальні (регіональні) економічні системи починають відігравати більш відчутну роль, безперервно впливаючи на конкурентні переваги країни на світових ринках окремих груп товарів та послуг. Напрями та орієнтири цих зусиль регіональних економічних систем полягають в

першу чергу в експорті однорідних, диверсифікованих, технологічних та складених товарів. Визначення цих типів товарів дали ще у 1975 році Х. Грубель та П. Ллойд [24].

Автори розвинули теоретичний підхід, який можна назвати еклектичним, оскільки він ґрунтується на синтезі великої кількості пояснень механізму внутрішньогалузевої торгівлі. На їхню думку, механізм внутрішньогалузевої торгівлі має особливості в залежності від характеру обмінюваних товарів. Так, говорячи про обмін однорідними товарами, Х. Грубель та П. Ллойд відзначали, що однорідні товари можна поділити на три групи: 1) *за місцем виробництва* (міжнародні транспортні витрати можуть бути нижче міжрегіональних, і тоді отримує розвиток внутрішньогалузева прикордонна торгівля); 2) *за часом їх економічного використання* (зокрема, внутрішньогалузевої обмін може бути сезонним, наприклад, імпорт полуниці взимку і експорт її влітку); 3) *по упаковці* (один і той же товар може бути по-різному упакований в залежності від фірми-виробника). Внутрішньогалузева торгівля двома першими групами товарів, на думку Х. Грубеля та П. Ллойда, може бути пояснена відмінностями в забезпеченості країн факторами виробництва у відповідності з теорією Хекшера-Оліна, а для третьої групи – монополістичної конкуренцією.

Говорячи про обмін диференційованими товарами, Х. Грубель та П. Ллойд виділяли три групи диференційованих товарів: 1) *товари, різні за складовими, але взаємозамінні по застосуванню* (наприклад, дерево або сталь у виробництві меблів, нейлон і шерсть у виробництві одягу); 2) *товари, подібні за складовими, але різні по застосуванню* (наприклад, нафтопродукти); 3) *товари, подібні за складовими і взаємозамінні по застосуванню* (наприклад, різні марки цигарок). Обмін першої групи товарів пояснюється різною забезпеченістю країн факторами виробництва. Друга група товарів неоднорідна. Це, перш за все, товари, що випускаються виробничими ланцюгами, коли виробництво одного товару тягне за собою випуск іншого, причому в певній пропорції. Крім того, до цієї групи належать товари, виробництво яких дозволяє отримувати економію на масштабі і скорочувати витрати на одиницю продукції при збільшенні обсягу виробництва. Нарешті, третя група товарів пов'язана з обміном, заснованим на диференціації якості та стилю і частково відноситься до області монополістичної конкуренції між фірмами.

У випадку обміну технологічними і складеними товарами на внутрігалузеву міжнародну торгівлю впливають винахідництво і відмінності в технологіях. Обмін технологічними товарами може виникнути, коли в країні-імпортері товару організується виробництво товару-замінника. У зв'язку з цим імпорт поступово скоротиться і почнеться експорт нового товару. Так як обидва товари відносяться до однієї галузі, через певний період часу, пов'язаного з технологічною динамікою порівняльних переваг, виникне перехресний торговий обмін цими двома товарами.

Обмін складеними товарами, в свою чергу, заснований на поділі процесу виробництва товару, що дозволяє розвивати міжнародний експорт і реімпорт, пов'язаний з зарубіжною складанням, виробництвом деталей, складуванням та іншими операціями. Все це розширює внутрішньогалузевий обмін і часто пояснюється порівняльними перевагами в забезпеченості країн факторами виробництва.

Слід зазначити, що вивчення внутрішньогалузевого обміну дало новий імпульс розвитку теорії міжнародної торгівлі. Теорія порівняльних переваг зазнала певну еволюцію, пов'язану з необхідністю врахування технологій, кваліфікації персоналу та умов недосконалої конкуренції. На нашу думку, в цих факторних межах найбільшою мірою проявляються саме локальні (регіональні) чинники технологічності та конкурентно високої кваліфікації трудових ресурсів, а також товарної структури виробництва й експорту, яка зміцнюватиме міжнародні конкурентні переваги країни в цілому.

В такому контексті постає науково-методичне питання виявлення тих товарів й товарних груп, а також галузей, що виробляють ці товари, які справляють найбільший вплив на зростання міжнародної спеціалізації країни, причому доволі важливим є також виявлення тих локацій, територій, регіонів та міст країни, де саме мають бути зосередження зусилля економічної політики зміцнення міжнародної конкурентоспроможності країни. Таке питання, в свою чергу, потребує з'ясування необхідного переліку ключових індикаторів для оцінки міжнародної спеціалізації регіональних економічних систем, переліку, що на нашу думку, може представляти «внутрішньо-країнову (регіональну) адаптацію» відомих індикаторів оцінки міжнародної

спеціалізації країн Б. Баласси, Х. Грубеля та П. Ллойда, Пола Нівена та інших. Розглянемо підходи цих авторів більш детально.

Оскільки історично першою формою міжнародної спеціалізації і такою, що доволі активно проявляється й сьогодні (особливо між країнами з різним рівнем доходів та з різними рівнями технологічних укладів в економіці), виявилася міжгалузєва спеціалізація, тому першими з науково-методичних підходів до вимірювання рівня спеціалізації були індикатори міжкраїнових конкурентних переваг. Найбільш відомим з них є індикатор виявлених конкурентних переваг Б. Баласса *RCA*. Дослідження формування конкурентних переваг країн та їх експортної спеціалізації на основі «виявленої порівняної переваги» у підході Б. Баласса [3; 4] означає розрахунок порівняних переваг країн виходячи вже з існуючих фактичних даних про результати торгівлі між країнами (обсягів експорту та імпорту) – так званих пост-торговельних даних.

Концептуальну модель Б. Баласи можна зобразити у вигляді процесу формування виявлених конкурентних переваг країн:

$$EC \rightarrow CA \rightarrow TPC \rightarrow RCA, \quad (1)$$

де *EC* – економічні умови (economic conditions);

CA – порівняльна перевага (comparative advantage);

TPC – міжнародна торгівля, виробництво та споживання (international trade, production and consumption);

RCA – виявлена порівняльна перевага (revealed comparative advantage).

Надалі вчений дійшов висновку, що в той час, як сама по собі порівняна перевага може не бути виявлена та розрахована точно, індекси, що базуються на так званих пост-торговельних даних, можуть «виявити» набагато більше про загальну структуру порівняних переваг країн.

У 1965 р. вчений адаптував ідею розрахунку відносних експортних переваг та запропонував визначення порівняних конкурентних переваг як індексу наступного вигляду:

$$RCA = \frac{x_{ij} / X_i}{x_{nj} / X_n}, \quad (2)$$

де x_{ij} – сума експорту товару j з країни i ; X_i – загальна сума експорту з країни i ; x_{nj} – загальна сума експорту товару j з країн n ; X_n – загальна сума експорту всіх країн n .

Слід зазначити, що в документах міжнародних організацій та наукових публікацій цей показник отримав широке застосування як

вимірювач спеціалізації країни в міжнародній торгівлі. Він порівнює частку певного продукту в експорті країни з його часткою у світовому експорті. Індекс міжнародної спеціалізації на основі формули Б. Баласса широко використовується в дослідницьких та інформаційних сферах, зокрема Міжнародним торговельним центром ЮНКТАД/ВТО.

За допомогою цього індексу можна визначити спеціалізацію країни на експорті конкретного товару, групи товарів або сектору. Якщо значення індексу більше 1, то вважається, що країна спеціалізується на експорті аналізованого товару, групи товарів або сектору в даній групі країн.

Зазначимо, що для рівня регіональних економічних систем країн традиційно розраховується такий показник територіальної спеціалізації:

$$C = \left(\frac{P_e}{P} \right) * 100, \quad (3)$$

де P_e – частка сукупного суспільного продукту регіону, що вивозиться за його межі

P – сукупний суспільний продукт регіону

Однак очевидно, цей показник відображає порівняльні переваги певного регіону країни відносно інших його регіонів та не враховує експортну складову.

Ще один з показників регіональної спеціалізації, що пропонується в теоріях регіоналістики – коефіцієнт міжрегіональної спеціалізації – також оцінює тільки внутрішньокраїнову активність торговельних потоків певних регіонів:

$$MPC = V_{pke} / V_{mp} \quad (4)$$

де V_{pke} – обсяг регіонального країнового експорту (вивезення в інші регіони в межах країни)

V_{mp} – міжрегіональний обмін товарами по країні (вивезення та ввезення товарів та послуг в регіонах певної країни)

Натомість ми вважаємо, що для регіональних економічних систем країн можливо застосовувати коефіцієнт, який схожий за смисловим наповненням на коефіцієнт міжнародної спеціалізації країн Б. Баласса – це коефіцієнт порівняльної експортнасиченості валового регіонального продукту. Цей коефіцієнт в змозі підтвердити не стільки внутрішньо-країнову, скільки міжнародну, спеціалізацію регіональної економічної системи:

$$ENp = \frac{E_{pi} / BPIp}{E_{ki} / BPIkr}, \quad (5)$$

де E_{p_i} , E_{k_i} – експорт регіону (р) або країни (кр) для товару (товарної групи) « i » відповідно;

$ВРП_p$, $ВВП_{кр}$ – валовий регіональний продукт регіону та валовий внутрішній продукт країни відповідно

Якщо EN_p більший за одиницю, відповідно експортна «потужність» (конкурентоспроможність) певного регіону для конкретного продукту (товарної групи) вище, ніж для країни в цілому. І тому підтримка виробництва саме цього товару стає пріоритетом національної політики зміцнення міжнародної конкурентоспроможності країни. При цьому заходи підтримки набувають рис локально-галузевих, а не просто – галузевих, для яких доволі часто спостерігається «розмивання» підтримки (монетарної, фіскальної тощо) між різними регіонами з різним ступенем міжнародної спеціалізації за даним товаром (товарною групою) « i ».

Слід зазначити, що пошуки локальної «прив'язки» показників міжнародної спеціалізації можна проводити і щодо інших відомих індексів, особливо – індексів внутрішньогалузевої спеціалізації (на противагу індексу міжгалузевої спеціалізації Б. Баласса).

Дійсно, розрахунок індексу Б. Баласса дає представлення відносно спеціалізації країн на певних товарах. Але в цьому контексті вчені того періоду часу піддавали критиці таку методику розрахунку експортної спеціалізації країн у зв'язку з його важкою порівняльністю у часі та просторі. Не можна не погодитись з цим, оскільки при коливанні значень від «0» до нескінченності важко сказати про те, на скільки саме сильними є порівняні переваги країн в експорті певних товарів, адже при розрахунку за такою формулою відсутня чітка градація отриманих значень. Крім того, значення індексу значно залежить від рівня агрегації референтних груп країн.

Подальше вивчення вченими експортної спеціалізації країн сприяло перегляду розрахунку індексу Б. Баласса та його модифікації, зокрема новий підхід був запропонований Д. Гринвеєм та К. Милнером у 1993 р. [20] з включенням до формули розрахунку також показника імпорту країн:

$$RCA = \frac{(x_{ij} - m_{ij})}{(X_{ij} - M_{ij})}, \quad (6)$$

де m_{ij} – сума імпорту товару j з країни i ; M_{ij} – загальна сума імпорту товару j з країни i .

Значення даного індексу коливається в коридорі від -1 до +1, що обумовлює певну невизначеність в разі отримання значення, рівного 0. Цей недолік спонукав авторів до формування більш вдосконаленої формули:

$$RCA = \frac{x_{ij}/m_{ij}}{x_{ij}/M_{ij}}, \quad (7)$$

Таким чином запропонована методика розрахунку дозволяє виявити порівняні переваги з урахуванням внутрішньогалузевої торгівлі, але не показує буквально частку експорту певної країни відносно інших груп країн. Перевагою використання даної методики розрахунку індексу експортної спеціалізації є те, що вона дає можливість співставляти отримані значення індексу незалежно від їх початкових значень.

Як бачимо, модифікації вихідної формули Б. Баласа з часом вже стали відображати рівень міжнародної внутрішньогалузевої (інтрасекторної) спеціалізації (на відміну від класичної формули Б. Баласа для вимірювання міжгалузевої (інтерсекторної) експортної спеціалізації), і ці зміни в методичному підході до вимірювання спеціалізації країн виявилися об'єктивним процесом.

Як зазначалося вище, положення інтрасекторної (внутрішньогалузевої) торгівлі виходять з емпіричних спостережень, в результаті яких значна частина товарних потоків між країнами з більшими доходами в розрахунку на одну особу не є обміном товарів сектору А на товари сектору Б, а обміном товарами одного сектору (А, Б чи іншого), проте зі споживчими характеристиками, що розрізняються. Тобто, зовнішньоторговельна спеціалізація відбувається не між секторами, а між субсекторами однієї галузі (одного сектору). Тобто, на противагу зовнішньосекторній торгівлі в моделі Хекшера-Оліна (обмін між секторами), існує внутрішньо-секторна міжнародна торгівля.

Доволі розповсюдженим вимірювачем цієї торгівлі є індекс Грубеля-Ллойда, який для певного товару j вимірюється таким чином:

$$GL_j = 1 - \frac{|X_j - M_j|}{|X_j + M_j|}, \quad (8)$$

При цьому значення $B_j=1$ (експорт (X_j) дорівнює імпорту (M_j)) свідчить про максимальний рівень внутрішньогалузевої (внутрішньо-секторної) торгівлі, а значення $B_j=0$ – про те, що внутрішньогалузевої міжнародної торгівлі для цього товару не існує.

Іншим вимірювачем відносних переваг є індекс, запропонований Полом Нівенем у 1995 році, що порівнює частку товару j в експорті країни (X_c) з його часткою в імпорті (M_c):

$$RCA_j = \left(\frac{X_j}{\sum X_c} + \frac{M_j}{\sum M_c} \right) * 100, \quad (9)$$

Очевидно, що цей показник може вимірюватися в межах від «-100» до «+100», при цьому теоретично максимальних значень цей показник досягає для двох товарів в умовах повної спеціалізації. В умовах збалансованої торгівлі, коли експорт та імпорт товарів мають рівне значення, індекс П. Нівена буде дорівнювати нулю. Цей індекс також характеризує інтенсивність внутрішньогалузевої торгівлі: чим сильнішим є двосторонній обмін товарами, тим більшою мірою індекс буде наближуватися до нуля.

Для кількісної характеристики міжнародної спеціалізації можна також застосовувати територіальний індекс спеціалізації, за допомогою якого можна визначити так званого «регіонального лідера» в тій галузі, що виробляє конкурентний в світі товар; галузі, яка безпосередньо впливає на зростання міжнародної спеціалізації, а тому й міжнародної конкурентоспроможності, країни в цілому. Цей коефіцієнт (*location quotient*) відображає, в якій мірі певна галузь j представлена в регіоні (P_{jr}) по відношенню до того, яким чином дана галузь представлена в усій економіці країни (P_{jc}):

$$L_j = P_{jr} \setminus P_{jc} * 100, \quad (10)$$

Вади високого рівня спеціалізації регіональної економіки відзначають Прушківська Е.В. та Куценко В.І.: «Історично сформований високий рівень спеціалізації базисних галузей і регіонів у національній економіці в даний час стає серйозним стримуючим фактором економічного зростання» [21, с. 91]. При цьому далі вони звертають увагу на можливості використання нових перспектив міжнародної спеціалізації регіонів в контексті успішного конкурування на світових ринках: «тим не менш, середньо- та довгострокові цілі структурування національної та регіональних економік, очевидно, повинні бути орієнтовані на інноваційні виклики світової економіки, розвиток ефективних і стійких ринкових виробничих структур, здатних забезпечити поступове зростання добробуту суспільства в умовах глобального перерозподілу продуктивних сил» [21, с. 91].

Вочевидь, пошуки необхідного та достатнього переліку показників регіональної міжнародної спеціалізації мають продовжуватися з урахуванням як методологічних положень, так і емпіричних спостережень різних періодів часу, різних груп товарів та послуг, різних локальних (регіональних) економічних систем.

Висновки. Довгий час міжнародна спеціалізація розвивалася майже виключно як міжгалузева спеціалізація. Фактором переважання внутрішньогалузевої спеціалізації на теперішній час став той факт, що в розвинених країнах вкоренився подібний набір галузей виробництва. Тому для того, щоб вести ефективний міжнародний обмін між країнами та їхніми регіонами, необхідною стала більш подрібнена спеціалізація. У цих умовах поглиблення міжнародної спеціалізації йде по лінії внутрішньогалузевої спеціалізації і є необхідною умовою розвитку новітніх галузей на певних територіях, в певних регіонах країн.

Локальні (регіональні) економічні системи починають відігравати більш відчутну роль, безперервно впливаючи на конкурентні переваги країни на світових ринках окремих груп товарів та послуг. Напрями та орієнтири цих зусиль регіональних економічних систем полягають в першу чергу в експорті однорідних, диверсифікованих, технологічних та складених товарів. В умовах факторних викликів необхідністю врахування технологій, кваліфікації персоналу та умов недосконалої конкуренції найбільшою мірою проявляються саме локальні (регіональні) чинники технологічності та конкурентно високої кваліфікації трудових ресурсів, а також товарної структури виробництва й експорту, яка зміцнюватиме міжнародні конкурентні переваги країни в цілому.

Показниками, що можуть характеризувати міжнародну спеціалізацію регіональних економічних систем, запропоновано вважати індекси відносної експортнонасиченості валового регіонального продукту, модифікований індекс територіальної спеціалізації та деякі інші. Важливо використовувати подібні індекси разом із індексами міжнародної спеціалізації країн (міжгалузевої та внутрішньогалузевої) як уточнюючі інструменти прийняття обґрунтованих рішень щодо заходів підтримки міжнародної торгівлі певними товарами на певних територіях (в певних регіонах) країни заради збільшення загального рівня її міжнародної конкурентоспроможності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Aiginger K., Rossi-Hansberg E. (2006) *Spesialozation and concentration: a note of theory and evidence // Empirica.* – 2006. – P. 255 – 264.
2. Aquino A. (1977) *Intra-Industry trade ant Inter-Industry Spesialization as Current Sources of International Trade in Manufactures*
3. Balassa, Bela, (1977) *Effects of commercial policy on international trade, the location of production and factor movements*, in: Bertil Ohlon, Per-Ove Hesselborne and Per Magnus Wijkman, eds., *The international allocation of economic activity* (Macmillan, London) 230–258.
4. Balassa, Bela, (1979) *Intra-industry trade and the integration of developing countries in the world economy*, in: Herbert Giersch, ed., *On the economics of intra-industry trade* (J.C.V. Mohr, Tubingen) 245–270.
5. Гіл Ч.В.Л. *Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку.* Київ: Видавництво Соломії Павличко "Основи", 2011. – 856 с.
6. Златкіна О. Д. (2013) *Теоретичні аспекти міжнародної спеціалізації виробництва // Вісник ОНУ імені І.І. Мечнікова.* – 2013. – Т. 18. – Вип. 4/2 – С. 7 – 10.
7. Krugman P. (2009) *The Seamless world: a spatial model of international specialization/ P. Krugman, A.J. Venables [Discussion paper №1230].* - 2009.
8. Козак Ю.Г. *Економіка зарубіжних країн: Навч. посібник.* Видання 4-е, перероб. та доп. / Ю.Г. Козак, В.В. Ковалевський, С.Н. Лебедева та інш. – Київ: «Центр учбової літератури», 2013. - 292 с.
9. Філіпенко А.С., Будкін В.С., Дудченко М.А. та ін. *Міжнародні інтеграційні процеси в сучасності.* Київ: Знання України, 2011. – 304 с.
10. Волошин В. *Регулювання світової економіки.* Київ: ВПЦ "Київський університет", 2012. – 313 с.
11. Школа І. М., Козменко В. М. (2014) *Міжнародні економічні відносини.* Чернівці "Рута". - 2014. - №1 (5). – С. 127-135.
12. Інформаційний портал конференції ООН з торгівлі та розвтку: www.unctad.org
13. *Глобалізація і безпека розвитку: Монографія / О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко та ін.; Керівник авт. колективу і наук. ред. О. Г. Білорус.* – К.: КНЕУ, 2008. – 733 с.
14. Інформаційний портал Світового Банку: <http://www.worldbank.com>
15. Кириченко О.А. (2012) *Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності.* Київ: Знання-Прес, 2012. – 384 с.
16. *Міжнародна економіка та міжнародні економічні відносини/ під ред. А.С. Булатова і Н.І. Лівенцева.* 2008. — 325 с. - С. 305-311.

17. Chala V. (2016) The peculiarities of trade specialization in creative industries in the Central and Eastern European Countries // Eastern Journal of Economic Studies. – 2016. – N 1 (Volume 6). – P. 91 – 109.
18. Linder, Staffan Burenstam, (1961) An essay on trade and transformation (Wiley, New York).
19. Lancaster, Kelvin, (1980) Intra-industry trade under perfect monopolistic competition, Journal of International Economics 10, 151–175.
20. Greenaway, D. and Milner, C. (1993), Trade and Industrial Policy in Developing Countries: A Manual of Policy Analysis, The Macmillan Press, esp. Part IV Evaluating Comparative Advantage, 181-208.
21. Прушківська Е.В., Куценко В.І. (2015) Аналіз диверсифікації галузевої структури економіки регіону в до кризовий та посткризовий періоди // Бізнес-Інформ. – 2015. - № 1. – С. 91 – 96.
22. Krugman, Paul; Obstfeld, Maurice (1991). International Economics: Theory and Policy (Second ed.). New York: Harper Collins
23. Grubel, Herbert G.; Lloyd, Peter J. (1971). "The Empirical Measurement of Intra-Industry Trade". Economic Record. 47 (4): 494–517
24. Grubel, Herbert G.; Lloyd, Peter J. (1975). Intra-industry trade: the theory and measurement of international trade in differentiated products. New York: Wiley.
25. Krugman, P. (1981), Intra-industry Specialization and the Gains from Trade, Journal of Political Economy, Vol. 91, pp. 83-96.

УДК 339.923:061

**СИСТЕМАТИЗАЦІЯ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ
ІНСТРУМЕНТІВ ЩОДО ПІДТРИМКИ ЗЕЛЕНОГО БУДІВНИЦТВА
В ЄС**

**Орловська Ю.В., д.е.н.
Чала В.С., к.е.н.
Гончарова К.В., к.е.н.
Мащенко С.О., к.е.н.**

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури, м. Дніпро

В статті досліджено сучасний стан ринку зеленого будівництва ЄС та перспективи його розвитку на найближче майбутнє. Представлений європейський підхід до класифікації підгалузей будівництва, зокрема систематизуються рушійні фактори посилення зелених інвестицій в сектор житлового будівництва. Автори звертають увагу на те, що, виходячи з досвіду ЄС, природа стимулювання попиту і пропозиції на зелені інвестиції в даному секторі суттєво відрізняється від подібних ініціатив в інших підгалузях будівництва. Виходячи з досвіду ЄС, пропонується обов'язково враховувати при розробці економічної політики на регіональному чи національному рівні, особливо в старопромислових регіонах України, ефективність та неефективність конкретних фінансових інструментів щодо пожвавлення зеленої інвестиційної діяльності в галузі житлового будівництва. Зроблений ретроспективний аналіз розвитку та сучасних перетворень у нормативній базі стимулювання зеленого будівництва в ЄС.

Ключові слова: зелене будівництво, фінансові інструменти, зелені інвестиції, ревіталізація, сталий розвиток, ЄС, Україна

UDC: 339.923:061

**MODERN ECONOMIC INSTRUMENTS SYSTEMATIZATION OF
BOOSTING GREEN BUILDING IN EU**

**Orlovska Iu., Dr.of Econ.Sc.
Chala V., PhD in Economics
Goncharova K., PhD in Economics
Maschenko S., PhD in Economics**

Prydniprovska State Academy of Civil Engineering and Architecture, Dnipro

Article investigates current state of the EU green building market and the closest internal investments' prospects. There is presented a European approach to building sub-sectors classification and driving factors of green investments in residential building are distinguished. Authors highlight that according the EU's experience the nature of demand and supply for green investments in residential building differs much from other sub-sectors like public or commercial construction. It is proposed to

© Орловська Ю.В., д.е.н., Чала В.С., к.е.н., Гончарова К.В., к.е.н., Мащенко С.О., к.е.н., 2016

consider particular effective and ineffective financial instruments when it comes to residential green building boosting policy development on regional or national level in Ukraine. There is provided a retrospective analysis and overview of current transformations in regulatory basis on green building in the EU.

Keywords: green building, green investments, financial instruments, revitalization, sustainable development, EU, Ukraine

Актуальність проблеми. На сьогодні будівельний сектор європейської економіки є найбільшим споживачем ресурсів та забруднювачем. Оцінюючи в цілому та окремо стадії життєвого циклу будівлі (від видобутку матеріалів, виробництва будівельної продукції, безпосереднього будівництва, експлуатації та технічного обслуговування будівель), в масштабах ЄС вся галузь відповідає за споживання $\frac{1}{2}$ видобувних матеріалів, $\frac{1}{2}$ енергії, $\frac{1}{3}$ води та генерує $\frac{1}{3}$ всіх типів відходів та викидів CO_2 . Загалом 35% будівель в ЄС побудовано ще 50 років тому та є морально та технічно застарілими [11]. Зелені будівлі ж споживають в 5-6 разів менше ресурсів для обігріву 1 м^2 і впровадження заходів щодо ретрофітінгу існуючих та промоції нових зелених споруд може знизити в цілому по ЄС показники споживання енергії на 6%, а викидів CO_2 – на 5% вже в середньостроковій перспективі [13].

Головним законодавством, що стосується зниження споживання енергії в сфері будівництва, є Директива «Енергетичні показники будівель» [6] від 2010 року та Директива «Енергетична ефективність» [7] від 2012 року. Вже з 2013 року щорічно Європейською Комісією проводяться публічні консультації, публікуються комюніке, останні з яких від 2015 року та 2016 року мають назви «Загальна система ключових індикаторів ЄС щодо врахування потреб навколишнього середовища при проектуванні європейських будівель» та «Чиста енергія для всіх європейців» [9]. Необхідно зазначити зсув уваги Комісії від першочергового пошуку можливостей ресурсної ефективності будівного сектору та підвищення конкурентоспроможності європейських споруд (Комюніке від 2014 р.) до більш системного поняття реалізації концепції циркулярної економіки (Комюніке від 2015 р.).

У той час як Європейський Союз рухається до реалізації моделі циркулярної економіки будівництва та досягнення близько нульового

рівня енергоспоживання будівель, Україна робить свої перші кроки. Сам ринок зеленого будівництва недостатньо розвинений в Україні. І це незважаючи на те, що українці споживають в 5-6 разів більше енергії, ніж середня європейська країна, і дискусії про енергоефективність відбуваються протягом десятків років на законотворчому рівні [14]. Після років незалежності можна констатувати, що будівництво в Україні відбувається швидко, інтенсивно, легко і масово, але не екологічно. Завдяки попередніми оцінками, частка зеленого будівництва в Україні складає близько 2% від загального обсягу ринку будівництва, що приблизно в 15 разів менше, ніж в середньому по країнам Європи і майже повністю представлене комерційною сферою (торгово-розважальні комплекси, бізнес-центри, тощо). Про екологізацію житлового комплексу говорити взагалі неможливо, проте саме воно зумовлює процес відтворення трудового потенціалу країни, відкриває перспективні напрями для національної економіки і зменшує антропогенний тиск на екологію. У більшості випадків екологічні характеристики українських будівель є або умисно вигаданими, або перебільшеними, і фактично не відповідають світовим стандартам. Такий стан речей має місце через те, що попри назрілу об'єктивну необхідність ґрунтовних зелених перетворень у вітчизняній економіці в цілому, та в будівельному секторі - зокрема, відповідно до вимог ООН (Паризька Угода) та ЄС (Стратегія Енергоефективності), а також у зв'язку зі складною геоекономічною ситуацією всередині країни, національні зелені стандарти будівництва досі не були розроблені в Україні та не пройшли верифікацію на міжнародному рівні, скільки-небудь дієвих фінансових механізмів стимулювання зелених інвестицій в будівництво, зокрема житлове, немає також досі.

Аналіз останніх наукових публікацій. Новітні дослідження щодо становлення зеленої та біосоціальної економіки в Україні присвятили такі вчені як І. Брижан, Г. Єлісеєва, О. Квактун, С. Мащенко, Л. Мельник, Л. Мусіна, А. Некос, Ю. Орловська, О. Рябченко, Н. Шабранська, В. Штець. Важливість інвестицій в житлове будівництво, мультиплікативні ефекти для національної економіки та світові стандарти вивчають М. Галянтич, З. Щепановський, В. Омельчук, Н. Олійник, В. Полуянов. Досвід розвитку сектору житлового будівництва, зокрема інноваційні фінансові механізми, в

зарубіжних країнах досліджують О. Балан, М. Габрель, П. Єщенко, С. Ірхіна, М. Ковтун, Ю. Манцевич, Д. Мусина, В. Омельчук, Р. Пинда, О. Тищенко. Вирішенню проблематики фінансування житлового будівництва в умовах вітчизняної економіки приділяють увагу багато вчених, зокрема О. Бондар, О. Вовчак, Л. Гудзинська, М. Журовська, Д. Левчинський, І. Лисов, Т. Шевчук, О. Петраш, О. Копил, В. Кравченко, І. Петренко, В. Савич, А. Савруков, О. Сич, О. Тригуб, Н. Харіна. Проте, не дивлячись на велику зацікавленість науковців та численні розробки, систематизації та критичного аналізу ефективних та неефективних всіх економічних інструментів стимулювання зелених інвестицій в житлове будівництво в Європейському Союзі досі бракує.

Мета статті полягає у систематизації та селективному аналізі інструментів стимулювання перспективних зелених інвестицій у житлове будівництво в ЄС з огляду на реалії України.

Викладення основного матеріалу дослідження. Зелене будівництво в ЄС представляє собою високорозвинутий ринок і до 2018 року прогнозується прогресуюча тенденція залучення на нього нових компаній. Від 60 до 100 млрд. євро має щорічно бути інвестоване в сталі будівництво в країнах ЄС для досягнення цілей в рамках Стратегії Енергоефективності. Прогнозується, що обсяги ревіталізації існуючого фонду будівель мають збільшитись в 2,5 рази, що еквівалентно додатковим 4,25 трлн. євро, для досягнення цілей з декарбонізації економіки ЄС в 2050 році [10].

Згідно дослідженню аналітичної агенції Baker & McKenzie «Глобальний індекс сталого будівництва» [1;2] за 2016 рік Франція, Німеччина, Нідерланди та Сполучене Королівство є лідерами серед 25 країн світу у досягненні сталості будівництва завдяки поширенню практики сертифікації, досягненню найкращих результатів у зниженні викидів CO₂ та впровадженні численних ринкових ініціатив. Також ці країни першими впроваджують директиви по сталості економічного розвитку ЄС у національне законодавство.

В середньому в Європі 28% всіх будівельних проектів виконуються згідно принципів сталості. При цьому Польща та Німеччина демонструють відповідні показники на рівні 35% та 34%, а Сполучене Королівство – 27% [5, с.28]. Більш глибокий структурний та перспективний аналіз «зеленості» будівничих проектів свідчить, що в Німеччині протягом

наступних трьох років компаній з понад 60% зелених проектів стане більше з 17% до 31%, так саме як і в Сполученому Королівстві. Проте, компаній, що забезпечать «зеленість» від 30 до 60% своїх будівельних проектів в Німеччині побільшає з 33% до 45%. Натомість в Сполученому Королівстві прогнозується більш помірне зростання кількості таких компаній, а саме з 11 % до 19 %. У Польщі частка будівельних компаній другого типу скоротиться до 2018 року з 25 % до 21%, тоді як з понад 60% зелених проектів зросте з 19 % до 29 %.

У всіх країнах Європи такі структурні зміни з будівничому секторі будуть відбуватися, в більшій мірі, за рахунок компаній з менше ніж 30 % «зеленості» на сьогоднішній день, ніж за рахунок залучення нових компаній на ринок сталого будівництва. Такий тренд пояснюється більшою вмотивованістю компаній, які мають хоч незначні знання про переваги та економічні ефекти від впровадження принципів сталого будівництва. Натомість, зацікавлення компаній, що ніколи раніше не впроваджували подібні проекти, є довгим, затратним по зусиллях та інвестиціям, процесом. Наприклад, в Сполученому Королівстві, частка компаній з менше ніж 15 % зелених проектів на ринку скоротиться з 39 % до 17 %, в Німеччині з 20% до 10 %. Крім того, в Німеччині значним чином скоротиться частка компаній з 15-30% «зеленості» - від 23 до 10 %. Отже саме в Німеччині прогнозується, що в 2018 році буде найбільша ринкова концентрація досвідчених та практично повністю зелених будівельних компаній.

Важко говорити про домінування окремих секторів на ринку зеленого будівництва ЄС, адже різні країни мають досить відмінні тенденції. В Німеччині в наступні роки 39% компаній планує інвестувати в зелені проекти комерційної та інституційної спрямованості. Ще 36% віддадуть перевагу ретрофітінгу (відновленню та покращенню) вже існуючих будівель. В цілому німецький ринок сталого будівництва розвивається відповідно до світових тенденцій. В Польщі, наприклад, 50% компаній вбачають раціональність будувати нові зелені комерційні споруди. Інші 27 % планують вкладати кошти до 2018 року в зелений комерційний інтер'єр, що значно перевищує загальносвітові середні показники. Натомість, нове інституційне зелене будівництво є третім пріоритетом польських компаній на найближчі

роки, що значно нижче загальносвітових середніх значень, та вимагає більшого залучення Польського Уряду до вирішення цього питання.

Ретрофітинг існуючих споруд (44 %) та нове малоповерхове житлове будівництво (40 %) представляють найбільший інтерес на найближчі роки для учасників ринку зеленого будівництва в Сполученому Королівстві. Обидва показники суттєво перевищують світові середні значення. Наступним пріоритетом для цього ринку є нове зелене інституційне будівництво. Значно нижча мотивація, ніж в інших країнах, в Сполученому Королівстві демонструється до розвитку зеленого комерційного будівництва та інтер'єру в наступні роки.

Серед основних соціально-екологічних мотивів розвитку зеленого будівництва компанії в ЄС зазначають, в перше чергу, підтримку сталої бізнес активності та нижчі рівні споживання енергії (66 % та 71 %), кращу продуктивність працівників (41 %), підтримку місцевої економіки (36 %). Бізнес в Сполученому Королівстві демонструє більшу вмотивованість, ніж в інших країнах, через намагання знизити рівень використання природних ресурсів та викидів вуглекислого газу. Серед актуальних перешкод, всі європейські бізнес-респоденти відзначають, головним чином, більші витрати на початковому етапі, потім – низька обізнаність споживачів, доступність або вузькість елітного сегменту, важкість у обґрунтуванні бізнес-плану (особливо в частині визначення витрат).

Ґрунтовні дослідження зі зниження викидів парникових газів вбачають саме у будівельному секторі великий нерозкритий довгостроковий, економічно вигідний потенціал покращення навколишнього середовища та енергозбереження. Розрахунки показують, що 60 - 100 млрд. євро мають бути інвестовані щорічно в будівлі ЄС для досягнення мети 2020 р. в області енергоефективності [11]. Поки що відповідні інвестиції складають менше половини цих потреб і в п'ять разів нижчі за необхідні для досягнення мети 2050 р. з декарбонізації будівель.

Цільова ж декарбонізація Європи у 2050 р. вимагає сукупних інвестицій в енергоефективність в розмірі щонайменш на 4,25 трлн. євро більших порівняно з 2015 роком [10]. Крім того, в той час, як європейська промисловість є світовим лідером з енергоефективності, посилення і збільшення масштабу інвестицій в області енергоефективності сприятиме підвищенню її глобальної

конкурентоспроможності, захисту від волатильності цін на енергоносії та забезпечить подальше зниження витрат у всіх галузях економіки.

Крім того, будинки відповідають за найбільшу частку європейського кінцевого споживання енергії (40 %) і вони становлять найбільший потенціал для досягнення цілей економії енергії, адже 75% наявних будівель в ЄС були зведені ще в періоди відсутності енергоефективних технологій [12]. Тому, на сьогодні, інтенсивність використання енергії для нагріву одиниці площі будівель в ЄС є в два рази вищою, ніж в будь-якому іншому регіоні світу (крім Росії). Будинки є довгостроковими активами і, як показує практика, залишаються у в експлуатації принаймні 50 років. Відповідно 75-90% залишаються в експлуатації до 2050 року. З низьким рівнем робіт [8] по знесенню будівель (0,1% на рік), низьким рівнем оновлення (1,2 % в рік) і переходу на практично нульове енергоспоживання нового будівництва (1 % в рік), ефективність вирішення енергетичної проблеми в будівельному комплексі Європи стоїть під великим сумнівом і в основному пов'язана з енергоефективною реконструкцією та зеленими інвестиціями в існуючий фонд будівель у формі реноваційних проектів та ретрофітінгу.

Проте, зростання інвестицій в енергоефективне оновлення будівель всіх типів (комерційні, житлові, державні), необхідне для досягнення цілей Європи по скороченню викидів парникових газів від економіки ЄС на 80% до 2050 року не може бути досягнуте лише за рахунок ринкових сил. Вони повинні доповнюватися громадськими фондами, прагматичним, передбачуваним, довгостроковим і сприятливим нормативно-регулятивним середовищем і фундаментальною зміною в поведінці акторів в різних видах будівництва.

Так в 2012 році була прийнята Директива з Енергоефективності (ДЕЕ) [7], щоб допомогти подолати вищезазначені розбіжності в планах та реаліях політики та не допустити провал цілей ЄС на 2020 р. з енергоефективності, як тоді оцінювали, аж на 11% [11]. У 2014 році велика частина Директиви з Енергоефективності мала бути перенесена в Національне законодавство в державах-членах. Також мали бути розподілені кошти на період 2014-2020 з Європейських Структурних та Інвестиційних Фондів (ЄСІФ). Прийнято вважати, що на кожний євро державних коштів, що вкладаються в значні енергоефективні проекти, будуть інвестовані мультипліковані об'єми приватних інвестицій. Отже

ЄСІФ виконує роль координатора енергоефективних інвестицій задля очікуваного мультиплікаційного ефекту.

Наприкінці 2013 року була заснована спеціальна експертна робоча група спільно ЄС (Directorate General for Energy) та ООН (UNEP FI) під назвою Група Фінансових Інститутів з Енергетичної Ефективності (EEFIG) [8]. Завданням цієї організації є пошук шляхів подолання добре відомих в ЄС викликів на шляху до довгострокового та широкомасштабного фінансування енергоефективних проектів та посилення залучення інвестицій в сталий розвиток. На сьогодні в цю організацію входять понад 120 активних учасників. Вони є представниками сфери державних та приватних фінансових структур, різних галузей промисловості, інвестиційних груп, дослідницьких та інноваційних компаній з енергоефективного сервісу, малих та середніх підприємств, громадських експертних організацій, міжнародної агенції з енергетики (IEA), Європейської комісії та Фінансової Ініціативи для програми розвитку навколишнього середовища ООН.

Для того щоб зробити підхід і рекомендації EEFIG по збільшенню інвестицій в енергоефективну реновацію будівель ЄС більш практичним, сектор був сегментований на 3 частини: комерційні будівлі, ті, що знаходяться в державній власності, і приватні житлові будинки. Перший тип включає в себе торговельні центри, офіси, ресторани, готелі, лікарні, складські та гаражні будівлі, магазини, тощо. Другий тип включає будівлі, що безпосередньо зайняті центральною, регіональною або місцевою владою або її уповноваженими органами. Також в цей сегмент включаються будівлі державної власності, як то соціальне житло, школи та університети. В ЄС вони складають близько 12% всього фонду будівель [8]. До третього типу відносять житлові будинки, багатосімейні, об'єднані будівлі та будинки на одну сім'ю. І приватні і державні будівлі окремо розділяються на орендоване житло та власне. В ході обговорень EEFIG стосовно практичних аспектів реалізації політики стимулювання зелених інвестицій в будівництво, стало ясно, що підходи та рекомендації щодо збільшення зелених інвестицій в цих трьох сегментах істотно відрізняються.

EEFIG відстоює точку зору про першочерговість завдання збільшення попиту на зелені інвестиції в кожному сегменті сектору будівництва. В свою чергу він стимулюватиме зростання пропозиції

фінансів для енергоефективних будівельних проектів. Це по суті іде врозріз з протилежною поширеною точкою зору першочерговості саме стимулювання пропозиції інвестицій. Таблиця 1 наочно демонструє, що підходи до активізації попиту та пропозиції зелених інвестицій в будівництво принципово відрізняються не тільки між собою, а й для окремих сегментів ринку будівельних послуг.

Таблиця 1 - Пріоритизація ключових рушійних факторів пропозиції та попиту на зелені інвестиції в сфері житлового будівництва, 2015 р.

В \ А	Орендоване	Власне
Попит	<ol style="list-style-type: none"> 1. Податкова підтримка 2. Стандартизація 3. Доступність спеціально розроблених фінансових продуктів 4. Чіткий бізнес-план з енергоефективності 5. Трансакційні витрати та простота 6. Ефективно примусова регуляційна система 7. Поінформованість, комунікація та маркетинг 8. Індивідуальна платоспроможність (власника) 9. Стабільність регуляційної політики/ законодавства 10. Обізнаність щодо відповідного часового планування енергоефективних заходів протягом ЖЦ будівель 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Індивідуальна платоспроможність (власника) 2. Трансакційні витрати та простота 3. Персональні пріоритети / бехейвеорістська економіка 4. Податкова підтримка 5. Доступність спеціально розроблених фінансових продуктів 6. Поінформованість, комунікація та маркетинг 7. Ціна на енергетичні ресурси 8. Ефективно примусова регуляційна система 9. Чіткий бізнес-план з енергоефективності 10. Технічна підтримка та консультування
Пропо-зиція	<ol style="list-style-type: none"> 1. Стандартизація 2. Трансакційні витрати/ простота 3. Персональні пріоритети / бехейвеорістська економіка 4. Податкова підтримка 5. Доступність спеціально розроблених фінансових продуктів 6. Поінформованість, комунікація та маркетинг 7. Ціна на енергетичні ресурси 8. Ефективно примусова регуляційна система 9. Чіткий бізнес-план з енергоефективності 10. Технічна підтримка та консультування 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Трансакційні витрати/ простота 2. Стандартизація 3. Стабільність законодавства 4. Підвищена впевненість інвесторів та зміни в сприйнятті ризиків 5. Підхід орендодавця до оцінки ризику 6. Механізм фінансування по чеках 7. Цільові показники ризику-віддачі 8. Індивідуальна платоспроможність (власника) 9. Стабільність регуляційної політики/ законодавства 10. Обізнаність щодо відповідного часового планування енергоефективних заходів протягом ЖЦ будівель

Джерело: розроблено авторами за [8]

Розглянемо ключові всеєвропейські драйвери попиту на енергоефективні інвестиції в зеленому житловому будівництві, що були встановлені на основі масштабного опитування експертів EEFIG. Отже всі рушійні фактори були проранжовані від 1 (першочергова значимість) до 25 (найменша значимість) балів з огляду на їх важливість для посилення притоку зелених інвестицій у відповідному секторі житлового будівництва (власному або орендованому).

Як видно з табл. 2, для сектору власного житлового будівництва ключові драйвери суттєво відрізняються від всіх інших сегментів і це зайвий раз підтверджує необхідність індивідуального підходу при плануванні та реалізації економічної політики зелених інвестицій в будівництво. Тим не менш, сильна та ефективно-примусовою регуляторна система є пріоритетним рушійним фактором попиту, що об'єднує взагалі всі сегменти будівельного ринку.

Таблиця 2 - Пріоритизація ключових рушійних факторів попиту на енергоефективні інвестиції в сфері житлового будівництва, 2015 р.

№ п/п	Ключовий рушійний фактор (драйвер)	Суб-сектор будівництва		
		Власне	Орендоване	Середнє по буд-ву
1	Стандартизація	11	2	4,6
2	Чіткий бізнес-план з енергоефективності	9	4	6
3	Ефективно примусова регуляційна система	8	6	6
4	Обізнаність приймаючих рішення лідерів	12	13	6,2
5	Всеохоплююча компаративна сертифікація	13	11	7,2
6	Доступність спеціально розроблених фінансових продуктів	5	3	8,8
7	Трансакційні витрати та простота	2	5	9
8	Якість законодавства щодо строків та об'ємів реновацій	15	14	9,6
9	Стабільність регуляційної політики/ законодавства	19	9	10
10	Технічна підтримка та консультування	10	15	12
11	Податкова підтримка	4	1	13,2
12	База доводів (соціальні переваги та витрати)	16	17	14
13	Індивідуальна платоспроможність (власника)	1	8	14,4
14	Обізнаність щодо відповідного часового планування енергоефективних заходів протягом ЖЦ будівель	18	10	14,4
15	Поінформованість, комунікація та маркетинг	6	7	15,4
16	Вимірювання, звітування, верифікація, контроль якості	22	21	15,4
17	«Зелена» премія/ «коричневий» дисконт	14	12	16
18	Правила по обліку, закупівлям та звітності державних організацій	25	25	16,2
19	Ціна на енергетичні ресурси	7	24	16,4
20	Обов'язковий аудит енергоефективності	21	19	17,2
21	Доступність інформації про аналогічні проекти	20	20	17,6
22	Визначення та спільне розуміння розмірів економії на енергетичних витратах	17	23	18,2
23	Людський потенціал	24	22	18,2
24	Персональні пріоритети / бехейвеорістська економіка	3	16	18,4
25	Комунікація між ринковими агентами	23	18	20,6

Джерело: розроблено авторами за [3,4,8,12]

Отже потрібно змінити витратну поведінку домогосподарств через впровадження простих, привабливих, спеціально розроблених з низькою процентною ставкою роздрібних пропозицій щодо фінансування енергоефективних проектів для різних за прибутком груп населення. На відміну від комерційного будівництва, в житловому, менша перевага надається фактору збільшенню цінності або ще відомого як фактору зеленої премії/коричневого дисконту, але більше значення для попиту

відзначається у спеціально розроблених продуктів здачі в оренду з умовою реновації. І тільки в цьому секторі вартість енергоресурсів мала дуже суттєве значення як стимулятор попиту на зелені інвестиції.

Щодо рушійних факторів пропозиції зелених інвестицій в житлове будівництво (табл. 3), то практика європейських експертів багато в чому схожа і, отже, погодженість відносно секторів орендованого та власного житла дуже висока.

Таблиця 3 - Пріоритизація ключових рушійних факторів пропозиції енергоефективних інвестицій в сфері житлового будівництва, 2015 р.

№ п/п	Ключовий рушійний фактор (драйвер)	Приватний суб-сектор будівництва		Середнє по буд-ву
		Власне	Орендне	
1	Стандартизація	1	2	1,6
2	Стабільність законодавства	4	3	2,8
3	Підвищена впевненість інвесторів та зміни в сприйнятті ризиків	5	4	4,6
4	Трансакційні витрати/ простота	2	1	5,2
5	Вимірювання, звітування, верифікація, контроль якості	10	8	5,6
6	Підхід орендодавця до оцінки ризику	6	5	6
7	Цільові показники ризику-віддачі	7	7	8
8	Використання Європейських Структурних та Інвестиційних Фондів	11	9	8,8
9	Доступність інформації про аналогічні проекти	12	10	9,8
10	Ціна на енергетичні ресурси	8	15	10,8
11	Виклики щодо поєднуваності	9	11	12,6
12	Всеохоплююча компаративна сертифікація	14	13	12,6
13	Визначення та спільне розуміння розмірів економії на енергетичних витратах	17	18	14
14	Фінансове управління	16	16	14
15	Механізм фінансування по чеках	3	6	14,2
16	Пропозиція фінансових ресурсів в рамках Директиви Енергетично Ефективності (пункт 7)	15	12	15,8
17	База доводів (соціальні переваги та витрати)	13	23	16,2
18	Стан ринку капіталів	21	17	17,6
19	Фонди сталої нерухомості	23	21	18
20	Податкова підтримка	18	14	18,6
21	Комінікація між ринковими агентами	22	20	18,8
22	«Зелена» премія/ «коричневий» дисконт	19	19	19,8
23	Поінформованість, комунікація та маркетинг	20	22	20,6

Джерело: розроблено авторами за [8]

Всього відзначають наявність 16 різних фінансових інструментів, із яких 7 вважаються добре знаними або «зрілими», а 9 інших – відносно новими та не в повній мірі випробуваними щодо підвищення інвестування в зелені будівлі ЄС (табл 1.4.). В наступній таблиці наведені зрілі та нові інструменти з огляду на їх використовуваність (від 0 (неможливо застосувати взагалі) – 3 балів (широко-використовані та високоефективні) в тому чи іншому секторі будівельних послуг.

Таблиця 1.4. Систематизація фінансових інструментів стимулювання зелених інвестицій у всі сектори будівництва, в т.ч. в житлове, по їх використаності

Назва фінансового інструменту	Комерційне	Державне власне	Державне орендне	Житлове власне	Житлове орендне
<i>Зрілі фінансові інструменти</i>					
Спеціальні кредитні лінії	3	2	3	3	3
Контрактування енергетичної результативності	3	3	3	1	1
Заходи з розподілення ризиків	2	1	2	2	2
Прямі та капітальні інвестиції в інфраструктурні фонди	2	1	1	2	0
Підтриманий займ	1	1	1	1	1
Покриті облігації	1	1	1	0	0
Лізинг	0	1	0	0	0
<i>Нові інструменти фінансування</i>					
Почекове відшкодування коштів	2	1	2	3	3
Податкове фінансування	2	1	1	2	3
Фонди енергоефективності	3	2	2	1	1
Договір енергетичного сервісу	3	3	2	1	1
Державні компанії з енергетичного сервісу (ESCO) на глибоку реновацію житлового фонду	0	0	3	2	2
Факторинговий фонд для фінансування контрактів енергетичної результативності	2	2	1	1	0
Державні компанії з енергетичного сервісу (ESCO) на глибоку реновацію адміністративних будівель	0	3	3	0	0
Зелені облігації	2	1	0	0	0
Фінансування від самих мешканців	0	0	0	1	2

Джерело: розроблено авторами за [8]

Нарешті, якщо поєднати ключові фактори успіху при залученні зелених інвестицій з ефективними інструментами, що до них відносяться, фактично отримуємо наступну схему, наведену на рис.1, рис. 2 та рис. 3.

Пріоритизація заходів щодо енергоефективності в цілому в сфері будівництва, тобто за виключенням промислового сектору та сектору малих та середніх підприємств наведені в табл. 5. Саме ці імперативи трансформації загальноєвропейської політики з зеленого будівництва мають бути враховані в Україні для досягнення подальшої гармонізації нормативної бази та загалом конвергенції на регуляційному рівні.

Відмінністю українських зелених будівельних компаній від європейських є те, що вони зазвичай слідуєть мотивам збільшення продажів і привабливості маркетингових заходів. Серед перешкод розвитку ринку зеленого будівництва перше місце займає низька поінформованість всіх цільових аудиторій, відсутність компетентного розуміння зелених принципів проектування та аудиту навіть серед технічних фахівців.

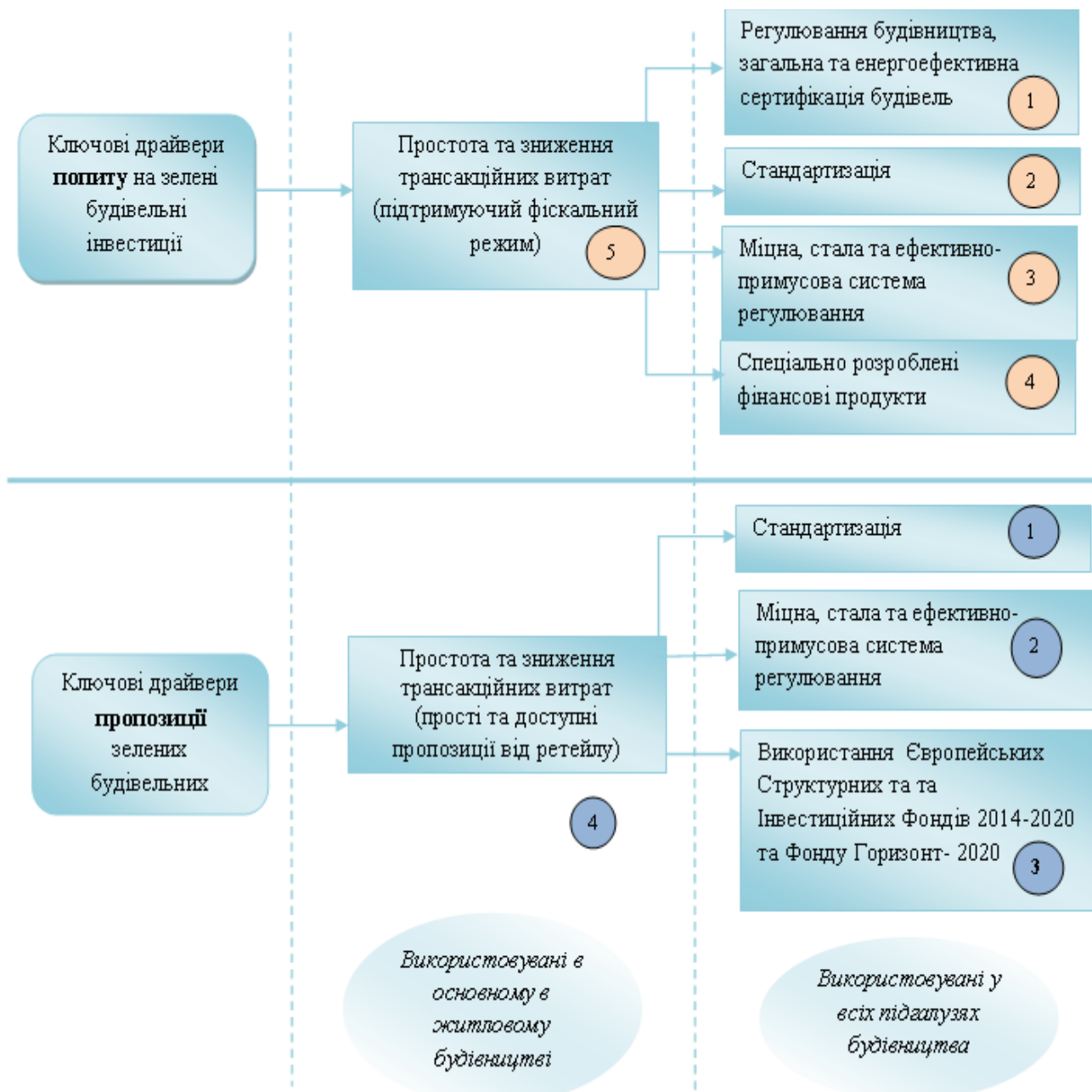


Рис. 1. Пріоритизація ключових драйверів попиту та пропозиції інвестицій в зелене будівництво, в т.ч. житлове, в ЄС

Джерело: розроблено авторами за [8]

Наступними принципово важливими гальмуючими факторами є традиційний менталітет неощадного споживання ресурсів серед споживачів, домінуюча короткострокова прибутково-максимізуюча філософія серед керівництва будівельних компаній, недосконалість законодавства і програм державної підтримки зелених інвестицій.

Експерти рекомендують першочергово вирішити питання поставки і маркування екологічних будівельних матеріалів на вітчизняний ринок за допомогою державних закупок та розробити економічний механізм

підтримки впровадження зелених стандартів бізнесом з урахуванням актуального закордонного досвіду. Паралельно має відбуватись удосконалення відповідної нормативно-правової бази та розробляти національна система зелених стандартів.

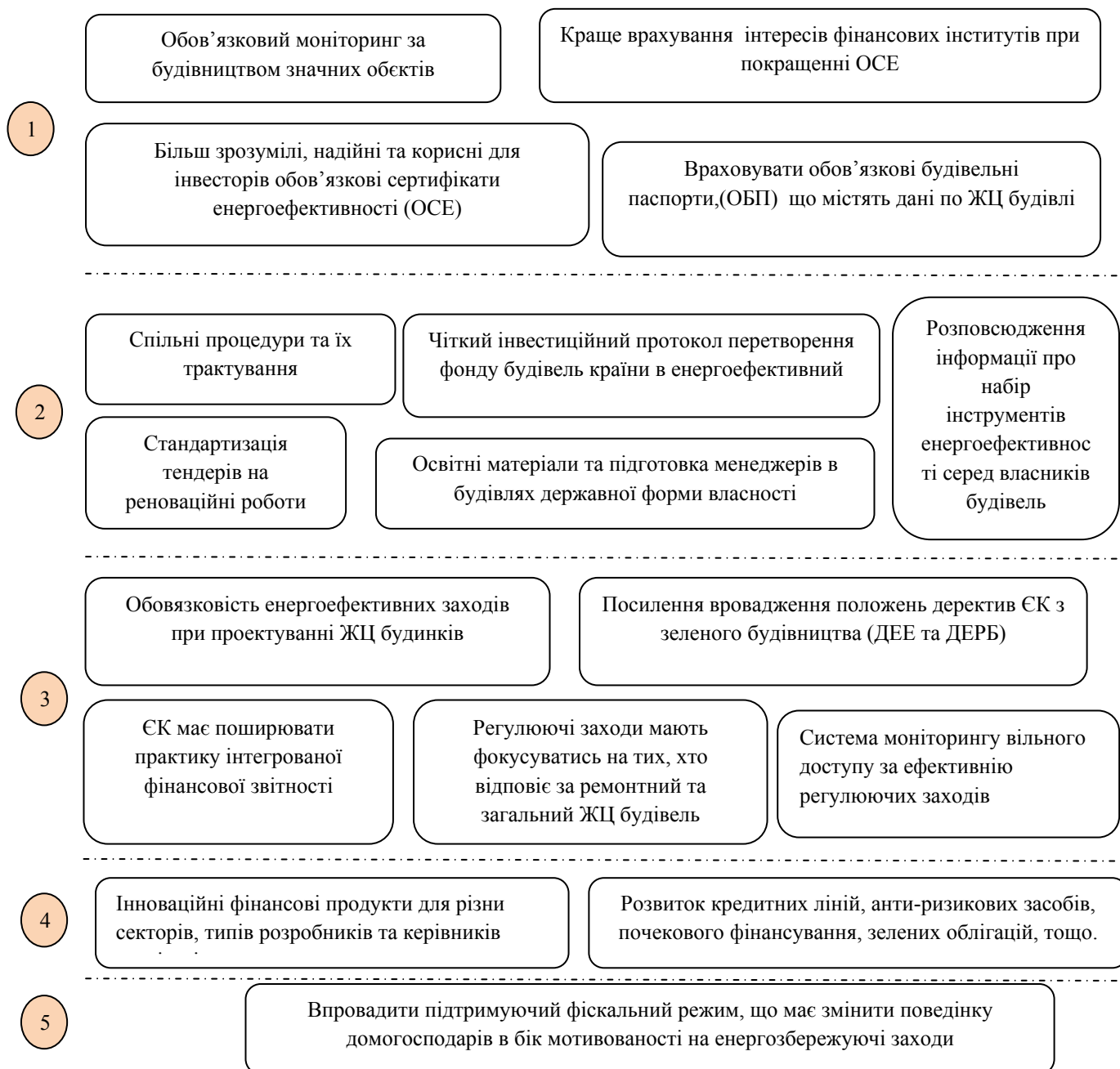


Рис. 2. Систематизація ефективних інструментів та ключових драйверів попиту на інвестиції в зелене будівництво, в т.ч. житлове, в ЄС

Джерело: розроблено авторами за [3,4,8,12]

Стимулюючим імпульсом послугує запуск пілотних зелених проектів в державному секторі, PR-кампаній з метою підвищення обізнаності громадськості та бізнесу про сталі підходи у розвитку в цілому в суспільства та, зокрема, в секторі будівництва.



Рис. 3. Систематизація ефективних інструментів та ключових драйверів пропозиції інвестицій в зелене будівництво, в т.ч. житлове, в ЄС

Джерело: розроблено авторами за [8]

Таблиця 5 - Рекомендації щодо покращення політики стимулювання інвестицій в зелене будівництво в ЄС та Україні

До розробників політики	До ринкових акторів
1	2
Існуюче законодавство в сфері будівництва повинно виконуватись в повному обсязі, узгоджене і послідовно застосовуватися у всіх державах-членах ЄС	Забезпечити ключових осіб, що приймають рішення (власники і менеджери) чітким бізнес-кейсом , що підвищує їх обізнаність про численні переваги реноваційних робіт в області енергоефективності будівель та підкріплює їх доказами
Майбутні напрямки в регулюванні сфери будівництва ЄС повинні забезпечити узгоджені і послідовні примусово-дозвольні міри для підвищення енергоефективності будівель	Спростити процес отримання правильних даних про енергоефективність правильними особами, які приймають рішення

Продовження Таблиці 5

1	2
Високоякісні рішення та низькі трансакційні витрати можуть реалізовуватись лише за допомогою легко доступних даних і стандартних процедур	Поліпшення процесів і стандартів для маркування, сертифікації енергоефективності та системи енергетичних кодів
Звітність, процедури бухгалтерського обліку та закупівель повинні сприяти, а не перешкоджати , відповідних інвестицій в області енергоефективності в державних будівлях	Стандарти повинні бути розроблені для кожного окремого елемента процесу інвестування в енергоефективність
Повномасштабні покращення енергоефективності житлових будівель можуть статися тільки в умовах узгодженого стимулювання драйверів інвестиційного попиту і пропозиції в цьому сегменті, залучення і налагодження роздрібних каналів збуту	Забезпечити ефект левереджу в фінансуванні енергоефективності житлового сектора за рахунок
Цільова направленість енергоефективних інвестицій та технічної допомоги на основі розумного застосування Європейських структурних та інвестиційних фондів на період 2014-2020 і механізму Горизонт - 2020 для покращення розподілу ризиків і допомоги з розвитку проекту	оптимального використання Європейських структурних та інвестиційних фондів і засобів держав-членів

Джерело: Виявлено та структуровано авторами на основі [3,4,8,12]

Висновки. Щодо попиту на зелені інвестиції в приватному житловому будівництві ЄС, то тут головним виступає фактор індивідуальної платоспроможності і його пріоритетів та преференцій, легкість здійснення інвестиції з точки зору фінансових та нефінансових трансакційних витрат, потреба в гнучких, створюваних на замовлення, спеціалізованих фінансових продуктах та потреба в фіскальній підтримці таких інвестицій.

Так в обох сегментах власного та орендного житла принципово важливими факторами стимулювання пропозиції зелених інвестицій виступають стандартизація, стабільність регуляційної бази, трансакційні витрати, оцінка ризикованості орендодавцем, співвідношення ризику-віддачі в цілому, ціна на енергоресурси, розвиненість механізму відшкодування чеків, доступність інформації про очікувані ефекти, доступність фінансування з Європейських Структурних та Інвестиційних фондів. Першочерговими є регуляційна база та стандартизація, проте і висока значимість знижених трансакційних витрат та розвиненого механізму відшкодування по чеках для пропозиції інвестицій в житловому будівництві. Натомість в комерційному секторі значно більш висока важливість точності та ефективної системи вимірювання, звітності та контролю за процесом та ефектами зеленого будівництва.

Європейська практика показала непрактичність прямих та капітальних інвестицій в інфраструктурні фонди, лізингу та покритих облігацій, факторингових компаній та зелених облігацій. Натомість факторинговий фонд може використовуватись, коли це стосується інвестицій у власне житлове будівництво. Найбільший же ефект, як показує європейський досвід можна очікувати від спеціальних кредитних ліній, почекового відшкодування та податкового фінансування. Також непогано себе зарекомендували державні компанії з енергетичного сервісу для орендного житлового будівництва.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Baker and McKenzie (2016) European countries lead in global green building <http://www.bakermckenzie.com/en/newsroom/2016/03/european-countries-lead-in-global-green-building/>
2. Baker and McKenzie (2016), «Global Sustainable Buildings Index.2nd edition <http://globalrepublications.bakermckenzie.com/sustainabilityindex/>
3. Bullier, A., & Milin, C. (2013). Alternative financing schemes for energy efficiency in buildings. [Electronic resource].- Mode of access:: http://www.managenergy.net/lib/documents/868/original_3-221-13_Bullier_-_Alternative_financing.pdf.
4. COM (2012) Consultation Paper: «Financial Support for Energy Efficiency in Buildings» [Electronic resource].- Mode of access: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52013SC0143>
5. Dodge Data and Analytics. World Green Building Trends 2016: Developing Markets Accelerate Global Green Growth Smart Market Report <http://fidic.org/sites/default/files/World%20Green%20Building%20Trends%202016%20SmartMarket%20Report%20FINAL.pdf>
6. Energy Performance of Buildings Directive (2010/31/EU) [Electronic resource].- Mode of access: http://eur-lex.europa.eu/legalcontent/EN/ALL/;ELX_SESSIONID=FZMjThLLzfxmmMCQGp2Y1s2d3Tjwtd8QS3pqdkhXZbwqGwlgY9KN!2064651424?uri=CELEX%3A32010L0031
7. Energy Efficiency Directive (2012/27/EU) [Electronic resource].- Mode of access:<http://eurlex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/?qid=1399375464230&uri=CELEX%3A32012L0027>
8. Energy Efficiency Financial Institution Group. Energy Efficiency—The First Fuel for the EU Economy. In How to Drive New Finance for Energy Efficiency Investments; European Commission: Brussels, Belgium, 2015.- [Electronic resource].- Mode of access: <http://bpie.eu/wp-content/uploads/2015/10/Energy-Efficiency-%E2%80%93-the-first-fuel-for-the-EU-economy.-Recommendations-to-trigger-more-EE-investments-Oliver-Rapf-BPIE.pdf>

9. European Commission – Environment. – Sustainable Buildings [Electronic resource].- Mode of access: <http://ec.europa.eu/environment/eussd/buildings.htm>
10. European Commission. Energy Efficiency and Its Contribution to Energy Security and the 2030 Framework for Climate and Energy Policy; European Commission: Brussels, Belgium, 2014.
11. European Commission. Energy Efficiency Plan; European Commission: Brussels, Belgium, 2014. [Electronic resource].- Mode of access: http://ec.europa.eu/energy/efficiency/action_plan/action_plan_en.htm
12. The Economist Intelligence Unit. (2013). Investing in energy efficiency in Europe's buildings – A view from the construction and real estate sectors. [Electronic resource].- Mode of access: http://www.gbpn.org/sites/default/files/06.EIU_EUROPE_CaseStudy.pdf
13. United Nations (2016) Global Sustainable Development Report [Electronic resource].- Mode of access: <https://sustainabledevelopment.un.org/index.php?page=view&type=400&nr=2328&menu=1515>
14. Мультимедійна платформа Ukrinform (2016). Новий виклик будівельної галузі – екологічна реформа <http://www.ukrinform.ua/rubric-presshall/2050193-novij-viklik-budivelnoi-galuzi-ekologicna-reforma.html>

УДК 631.151.6

ОСОБЛИВОСТІ АГРОПРОМИСЛОВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**Прушківська Е. В., д.е.н.***ДВНЗ «Запорізький національний технічний університет»***Черномаз К. Г.***ДВНЗ «Запорізький національний технічний університет»*

У статті досліджується сучасний стан інтеграційних процесів АПК України. Закцентовано увагу на трактуванні поняття «інтеграція», зокрема «агропромислова інтеграція», у вузькому та широкому сенсі цього слова. Розглянуто горизонтальну та вертикальну інтеграцію аграрного ринку. З'ясовано, що на основі розвитку агропромислової інтеграції формуються різноманітні агропромислові формування: асоціації, корпорації, консорціуми, концерни, комбінати, акціонерні товариства, малі підприємства, селянські (фермерські) господарства, науково-виробничі об'єднання, агроторговельні фірми тощо. Обґрунтовано, що інтеграція в АПК дає змогу ефективно використовувати агровиробничий потенціал території та сприяє підвищенню ефективності виробництва. Зауважено на необхідності державної підтримки аграрного сектора економіки України. Запропоновано елементи організаційно-економічного механізму формування аграрного ринку, який сприятиме виходу агропромислового виробництва України на сучасний світовий рівень.

Ключові слова: інтеграція, агропромислові формування, агрокомбінати, агрохолдинг, АПК, організаційно-економічний механізм формування аграрного ринку

UDC 631.151.6

FEATURES OF AGROINDUSTRIAL INTEGRATION IN THE CONDITIONS OF STRENGTHENING OF GLOBALIZATION**Prushkivskaya E., Dr.of Econ.Sc.***Zaporozhye National Technical University***Chernomaz K.***Zaporozhye National Technical University*

This paper examines the current state of integration processes agroindustrial complex of Ukraine. The authors pay attention to interpretation of concept «integration», in particular «agroindustrial integration», in narrow and wide sense of this word. Horizontal and vertical integration of agrarian market is considered. It is found out, that on the basis of development of agroindustrial integration the various agroindustrial formations are formed: associations, corporations, consortia, business concerns, combines, joint-stock companies, small enterprises, peasant (farmer)

economies, scientific and production associations, agrarian trade firms. Integration in an agroindustrial complex gives an opportunity effectively to use agro-industrial potential of territory and assists the increase of efficiency of production. Necessity of state support of agrarian sector of economy of Ukraine is noticed. The organizationally-economic mechanism of formation of agrarian market that will assist the exit of agroindustrial production of Ukraine on a modern world level is offered.

Keywords: integration, agroindustrial formation, agrarian combines, agrarian holding, agroindustrial complex, organizationally-economic mechanism of formation of agrarian market.

Актуальність проблеми. Дослідження стану аграрного сектору національної економіки набуває все більшої актуальності в умовах глобалізації. Антропогенно-інтелектуальне суспільство та інформаційно-технологічний спосіб виробництва стимулюють транснаціональні компанії виходити на національний ринок України. Набуває поширення реструктуризація підприємств та форм господарювання з метою отримання надприбутків, що, в свою чергу, посилює горизонтальну інтеграцію. Перераховане нівелює державні кордони та сприяє поглибленню глобалізаційних процесів. Тому з урахуванням сучасних ринкових умов та світових тенденцій необхідно звернути увагу на проблеми агропромислової інтеграції в умовах глобалізації та виокремити її особливості.

Аналіз останніх наукових досліджень. Дослідженням розвитку аграрного ринку займалося багато відомих вчених-економістів. Теоретико-прикладні питання еквівалентності обміну між галузями національного господарства та сферами АПК, інтеграції й кооперації підприємств аграрної галузі висвітлені у публікаціях провідних учених-економістів: В. Андрійчука, В. Бойка, Й. Завадського, В. Зимовця, М. Коржинського, О. Крисального та інших дослідників. Проблемам розвитку інтеграційних процесів присвячена досить велика кількість наукових праць - А. Брезвіна, А. Карпенка, І. Лукінова, П. Макаренка, Л. Мельника, І. Червена. Дослідженням особливостей вертикальної агропромислової інтеграції займалися видатні західні вчені як Д. Родес, Д. МакФетрідж, Д. Гріір. Наукові результати перерахованих авторів займають чільне місце в дослідженні АПК України. Але разом з цим відбувається трансформація поняття «інтеграція», що й спонукає до подальших досліджень цього питання.

Метою даної статті є з'ясування суті та ролі інтеграції, а також розробка рекомендацій щодо інтеграційних процесів АПК в умовах глобалізації.

Викладення основного матеріалу дослідження. З метою стабілізації ринкового середовища і підвищення на цій основі результатів господарювання аграрних підприємств відбувається процес їх зближення, пристосування, об'єднання, тобто процес інтеграції. Існує чимало трактувань поняття «інтеграція», зокрема в англо-українському тлумачному словнику економічної лексики поняття інтеграція (від лат. *integrum* - ціле, *integratio* – відновлення) трактується як процес об'єднання, з'єднання, злиття того, що раніше існувало окремо одне від одного [1, с. 238]. З огляду на це видається доцільним розглянути дане поняття у широкому та вузькому розумінні.

У широкому трактуванні слова під інтеграцією розуміють посилення економічних і виробничих зв'язків між різними країнами (яскравим прикладом таких зв'язків є створення ЄС), окремими сферами і суміжними галузями, а також між різними підприємствами, організаціями та іншими суб'єктами ринку.

Коли йдеться про агропромислову інтеграцію в широкому змісті слова, здебільшого мають на увазі розвиток виробничих і економічних зв'язків між галузями і підприємствами агропромислового комплексу, які пов'язані між собою технологічно і об'єктивно орієнтовані на поєднання їх матеріальних інтересів в процесі виробництва і реалізації кінцевої продукції з сільськогосподарської сировини.

У визначенні «інтеграції» у вузькому сенсі також не існує єдності поглядів між науковцями [2, с. 73; 3, с. 142; 4, с. 12]. На основі вивчення підходів до трактування інтеграційних процесів та аналізу характеру їх здійснення, можна дійти висновку, що під інтеграційними процесами розуміють цілісне утворення, яке включає учасників об'єднання і зв'язки між ними. Існування цих об'єднань обумовлюється, в першу чергу, стратегічними потребами самих суб'єктів або підприємств з метою підвищення конкурентоспроможності та досягнення загальних взаємоузгоджених цілей усіх учасників.

Проаналізувавши трактування цього поняття вітчизняними та закордонними вченими у вузькому та широкому трактуванні, узагальнемо, що інтеграція являє собою добровільне об'єднання двох або більше раніше

самостійних економічних суб'єктів шляхом встановлення між ними різних типів і форм зв'язків, обумовлених за допомогою укладення цивільно-правових актів, з метою реалізації ефективного спільного співробітництва на благо кожного з поєднаних суб'єктів.

Із вищезазначеного слідує, що інтеграція - це складний економічний феномен, який потребує системного, комплексного підходу до його вивчення. Дослідити це поняття М. Зубець [5, с. 4] рекондує через процеси транснаціоналізації та регіоналізації на різних рівнях (рис. 1).

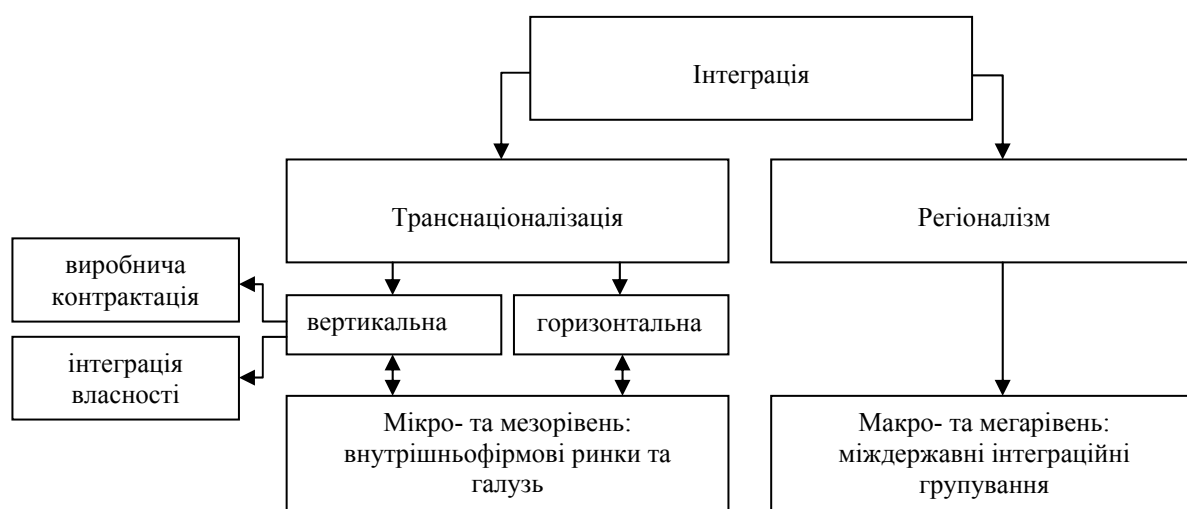


Рис. 1. Структура інтеграції як складного економічного феномену

Джерело: складено авторами на основі [5, с. 5]

Якщо розглядати інтеграцію шляхом регіоналізації, то це міжнародний процес, який відбувається на макро- та мегарівні на основі міждержавних інтеграційних групувань. В свою чергу, під інтеграцією шляхом транснаціоналізації розуміють міжнародний процес на мікро- та мезорівні у вигляді внутрішньофірмових ринків та галузей.

На мікрорівні важливо виокремити горизонтальну і вертикальну форму агропромислової інтеграції. Вертикальною є інтеграція підприємств різних галузей або об'єднання зусиль підприємств однієї сфери з метою здійснення діяльності, яка ведеться іншими сферами з метою створення переробних виробництв або торговельних закладів. Під вертикальною інтеграцією, таким чином, розуміється контроль однієї фірми (фірми-інтегратора) над двома чи декількома послідовними стадіями виробництва і збуту продукції. Стадія виробництва і збуту включає процес, у ході якого до первісної вартості продукту приєднується додана вартість, а продукт просувається ближче до кінцевого споживання. В агропромисловому секторі такими

інтеграторами звичайно виступають переробні чи торгові фірми, які з метою більш повної відповідності потребам ринку підкорюють своєму контролю підприємства. На наш погляд слід дослідити вертикальну інтеграцію в двох формах, які виділив Д. Фетрідж [6, с. 527] - виробничої контрактації й інтеграції власності.

Механізм виробничої контрактації фірми полягає в тому, що укладаються довгострокові контракти з виробниками або первинними дилерами, які закупають сільськогосподарську продукцію безпосередньо у фермерів. Контракти складають до початку виробничого циклу, жорстко фіксують параметри законтракованої продукції, технологію її виробництва, терміни постачання і ціни. Переважно в таких контрактах визначається постачальник ресурсів для виробництва продукції. В результаті фермер втрачає контроль над власною продукцією: і над процесом її виробництва, і над процесом її збуту. Він не вільний змінити технологію, джерела закупівлі засобів виробництва, покупця.

Другий вид вертикальної інтеграції – інтеграція власності, іноді називають також корпоративною інтеграцією. Інтеграція власності означає розширення на дві і більше стадій виробництва і збуту виробленої продукції. Це більш глибокий варіант інтеграції, при якому фірма – інтегратор отримує у власність частину активів інтегруючих агентів.

На думку В. Шебаніна [7, с. 10] вертикальна агропромислова інтеграція має місце тоді, коли об'єднання виробників, що функціонують на наступних стадіях продуктової вертикалі, існують на основі єдиної (спільної) власності.

Розповсюдженою є точка зору, коли горизонтальну інтеграцію розуміють як форму міжгосподарського співробітництва. За такої форми інтеграція досягає вищого економічного ефекту і нерідко здійснюється поглиблення спеціалізації на окремих стадіях єдиного технологічного процесу, що забезпечує зменшення витрат виробництва, зростання обсягів виробництва, підвищення якості і конкурентоспроможності продукції. До процесів горизонтальної інтеграції залучаються підприємства однієї сфери і цей вид інтеграції не приводить до створення підприємств інших сфер і не розширює функцій сільськогосподарських підприємств за їх традиційні межі.

Таким чином в умовах посилення глобалізаційних процесів інтеграція набуває нового змісту та модифікуються її форми. В національній економіці ці процеси мають як спільні характеристики, так й унікальні риси, а тому вибудовується певний алгоритм господарського поступу України в глобалізаційному світі. Без сумніву наша держава має значний сільськогосподарський потенціал, але весь світ подібні ресурси використовує на базі нових технологій, які відповідають інформаційно-інтелектуальному етапу становлення сучасної цивілізації. Тому вже сьогодні вимальовуються ознаки цієї цивілізації, які треба враховувати під час розбудови політичних й економічних структур в Україні. Зокрема, йдеться про те, що з трьох універсальних складників влади (сили, багатства і знань) нині на перше місце має бути поставлене знання як найбільш прогресивний, демократичний і доступний компонент, що відповідає інформаційно-інтелектуальному етапу становлення нової цивілізації [8, с. 597].

Для підкріплення наших теоретичних досліджень важливо відслідкувати більш детально ці процеси наприкладі агропромислового сектора України у розрізі транснаціоналізації та регіоналізації.

У цьому контексті доречно розглянути агропромислові формування, що є організаційною формою агропромислової інтеграції. Розрізняють два типи агропромислових формувань: регіональні і господарські.

В історичному ракурсі регіональні та господарські агропромислові формування в Україні пройшли певні етапи за різних економічних систем та набули таких форм (рис. 2).

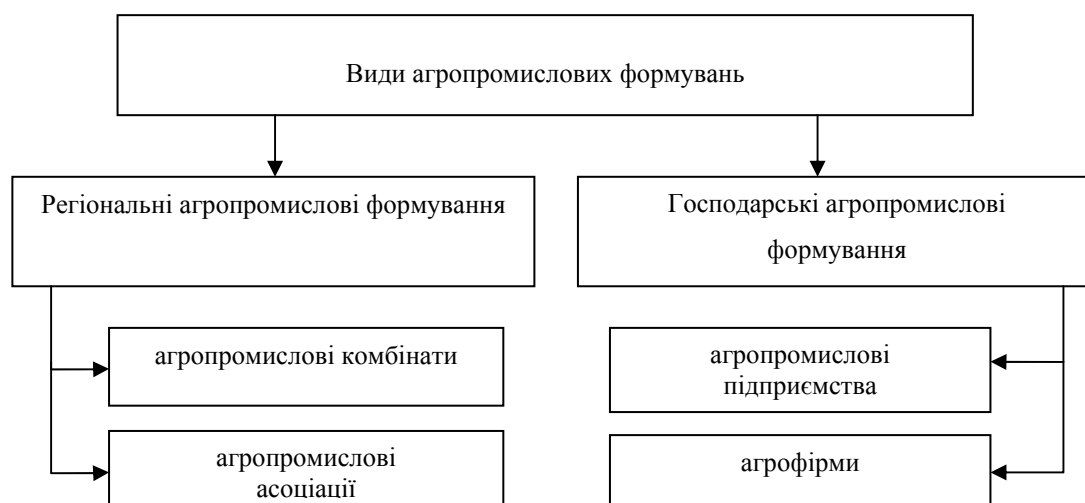


Рис. 2. Класифікація агропромислових формувань

Джерело: складено авторами на основі [9, с. 54]

В умовах планово - централізованої економіки найбільш поширеною формою агропромислових формувань були агропромислові комбінати. За ринкової економіки вони виявились нежиттєздатними і припинили свою діяльність. Сьогодні найбільш поширеною формою регіональних агропромислових формувань є агропромислові асоціації. Вони утворюються як правило в межах адміністративного району на базі переробного підприємства.

Класифікація господарських агропромислових формувань представлена у вигляді агропромислових підприємств та агрофірм. Перші з яких характеризуються поєднанням крупномасштабного виробництва сільськогосподарської продукції в межах однієї юридичної особи із зберіганням та переробкою цієї продукції. Як правило такі підприємства є глибоко спеціалізованими. В свою чергу, агрофірми являють собою вищий рівень вертикальної галузевої інтеграції. За своєю організаційною будовою вони подібні до агропромислових підприємств. Але відмінність полягає в тому, що в агрофірмах крім виробництва, зберігання та переробки продукції здійснюється також реалізація переробленої продукції через власну (фірмову) мережу. Особливістю агрофірм є також те, що вони як правило є багатопрофільними, а не глибоко спеціалізованими.

За даними української аграрної конфедерації ТОП-5 агрохолдингів України в 2016 році складається з таких компаній: «Кернел», «Нібулон», «Миронівський хлібопродукт», «UkrLandFarming», «ViOil» [10]. У рейтинг увійшли вертикально інтегровані холдинги, в структурі бізнесу яких є декілька взаємопов'язаних дивізіонів: від рослинництва до виробництва готової продукції та її реалізації.

Для прикладу провідна диверсифікована агропромислова компанія в Чорноморському регіоні «Кернел», експортуючи щорічно близько семи мільйонів тонн сільськогосподарської продукції, є найбільшим постачальником соняшникової олії і шроту на міжнародний ринок і одним з найбільших експортерів зернових чорноморського регіону. Виробничі активи компанії простягаються «ланцюжком» від чорноземних сільгоспугідь до олійноекстракційних заводів, а логістика будується на базі найбільшої сільськогосподарської інфраструктури, що включає мережу елеваторів і глибоководні експортні термінали.

Друге місце в ТОП-5 по праву займає «Нібулон» - спільне українсько-угорсько-англійське сільськогосподарське підприємство, яке є найбільшим українським сільгосптоваровиробником, інвестором і експортером. Назва «Нібулон» утворене з початкових букв міст: Миколаїв, Будапешт і Лондон. Агрохолдинг спеціалізується на виробництві та експорті сільськогосподарської продукції (пшениці, ячменю, кукурудзи, соняшнику та ін.).

Одним з найбільших агропромислових диверсифікованих комплексів України з виробництва хлібо-пекарських виробів та вирощування птиці є ПАТ «Миронівський хлібопродукт» (МХП). Застосовуючи модель вертикальної інтеграції бізнесу, підприємство є одним з найбільш конкурентоспроможних не тільки в Україні, але і в світі. Компанія пропонує м'ясо курки, продукти швидкого приготування з курятини, соняшникову олію, комбіорма, мука, зерно, хлібо-пекарські вироби.

Що стосується «Ukrlandfarming», то ця компанія є лідером у сфері сільськогосподарського виробництва не тільки в нашій країні, а й на світових ринках. Він є найбільшим вертикально інтегрованим аграрним холдингом, що керує найбільшим в країні банком родючої чорноземної землі, яка у 8 разів більше, ніж площа Києва. Агрохолдинг займається виробництвом зернових культур, насіння, ячної продукції, цукру, тваринництвом, а також дистрибуцією сільськогосподарської продукції та техніки, насіння, засобів захисту рослин та добрив. Група представлена в 22 з 24 регіонів України.

Завершує п'ятірку один з найкрупніших і найбільш динамічно зростаючих виробників і експортерів соняшникової олії в Україні – «Vioil». До складу Промислової групи Vioil входять Вінницький і Чернівецький масложиркомбінати, мережа ХПП та елеваторів в Україні, торгові представництва в Вінниці, Чернівцях, Києві.

У функціонуючих нині агропромислових формуваннях, і насамперед у господарських, досягається не формальне, а реальне поєднання сільськогосподарського і промислового виробництв. У результаті цього виробництво продукції сільського господарства, її транспортування, переробка і реалізація з відокремлених ланок перетворюється на єдиний виробничий процес, що з економічної точки зору характеризується взаємною матеріальною зацікавленістю і

відповідальністю всіх учасників агропромислового виробництва за результати діяльності – виробництво і реалізацію кінцевої продукції.

Поділяємо точку зору Сіренка Н., що створення організаційних форм агропромислової інтеграції та їх удосконалення – само по собі не є універсальним засобом для виходу агропромислового виробництва на якісно новий етап розвитку, що відповідає вимогам сучасної ринкової економіки [11, с. 87]. Його висока ефективність може бути досягнута на основі впровадження нових інтенсивних технологій, що забезпечують безвідходність при переробці сільськогосподарської сировини, економію живої й уречевленої праці, скорочення і повну ліквідацію втрат ресурсів та готової продукції.

З метою подальшого розвитку інтеграційних процесів слід звернути увагу на: формування ефективної системи економічних відносин між учасниками інтеграційних формувань, удосконалення форм агропромислової інтеграції, земельних відносин та відносин власності, покращення інвестиційної привабливості і активізацію інвестиційної діяльності з метою розвитку виробництва і формування необхідного розміру оборотного капіталу, що забезпечує нормальне ведення виробничо-фінансової діяльності. Вищевикладене підтверджує, що агропромислова інтеграція є одним з найефективніших шляхів виходу АПК із кризи, який повинен координуватися державою.

Сучасний розвиток світового агровиробництва вимагає перегляду низки методів та технологій виробництва для задоволення міжнародних вимог до якості та безпеки продуктів харчування, адже саме покращення агроєкосистеми та розвиток органічного сільськогосподарського виробництва є ключовими пріоритетами у більшості країн світу, у т.ч. європейських. Базуючись на програмні документи стратегії розвитку держави [12] та праці вчених з цього питання, можна виокремити головні пріоритети державної агропромислової політики:

- безумовне збільшення рівня державної підтримки (форма може обговорюватись);
- поступова переорієнтація фінансування сільського господарства у бік збільшення спрямування державних коштів на розвиток аграрної інфраструктури;
- екологічна спрямованість аграрної політики та раціональне землекористування;

- збільшення обсягів фінансування на наукові розробки у сфері енергозбереження, селекції, підвищення професійної кваліфікації сільськогосподарських виробників тощо;

- стимулювання, формування замкнутого циклу виробництва та переробки сільськогосподарської продукції, що дозволить одержувати додану вартість на всьому агропродовольчому ланцюгу та експорт продуктів кінцевого споживання з більшим рівнем переробки.

В науковому та практичному контексті існує необхідність формування організаційно-економічного механізму розвитку аграрного ринку для гарантування стабільності та передбачуваності аграрної політики та створення більш сприятливого підприємницького середовища для агробізнесу країни.

Висновки. В умовах глобалізації інтеграція набуває нового змісту та особливостей. На зміну так званій економіці інстинкту, що панувала за умов вільної конкуренції й передбачала нагромадження невеликою групою людей економічними, а часто воєнними засобами гіпертрофовано великого, неадекватного їхнім потребам багатства, приходить раціональна економіка об'єктивних потреб, в основі якої знаходиться антропогенно-інтелектуальне суспільство. Ці потреби зумовлюються нинішніми можливостями природи й суспільного виробництва, досягнутим рівнем розвитку соціальних відносин.

За цих умов інтеграція являє собою економічний феномен, який має свої особливості. Складна структура цього явища робить його в певній мірі унікальним. На мікро- та макрорівні інтеграція відбувається шляхом транснаціоналізації та регіоналізації. При цьому агропромислова інтеграція передбачає не лише технологічне поєднання галузей, а й вибір організаційних форм здійснення виробничої діяльності агропромислового підприємства та політики ціноутворення, налагодження економічних механізмів при постачанні, переробці, реалізації продукції, розподіл результатів спільної діяльності. В національній економіці ці процеси реалізуються в таких організаційно-економічних формах як регіональні та господарські агропромислові формування.

Слід зазначити, що агропромислова інтеграція є важливим організаційно-господарським засобом, використання якого значною мірою визначає ефективність функціонування агропродовольчого комплексу. Тому для стабільного розвитку аграрного сектора необхідно

здійснювати постійне наукове забезпечення агропромислових формувань, широко застосовувати сучасну обчислювальну техніку, встановлювати тісні взаємовигідні виробничо-торгові та наукові зв'язки із зарубіжними партнерами, що сприятиме виходу агропромислового виробництва України на сучасний світовий рівень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Шимків А. Англо-український тлумачний словник економічної лексики / А. Шимків. - наук. ред. С. В. Слухай. – К. : Києво-Могилянська академія, 2004. – 429 с.
2. Андрійчук В. Г. Сучасна аграрна політика: проблемні аспекти / В. Андрійчук, М. Зубець, В. Юрчишин. – К.: Аграрна наука, 2015. – 140 с.
3. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна - 6-е изд., доп. – М.: Институт новой экономики, 2005. – 860 с.
4. Дубицький В. В. Агропромислова інтеграція: теорія, еволюція, ймовірні перспективи розвитку : монографія / В. В. Дубицький. – Кам'янець-Подільський : Мошак М. І., 2003. – 208 с.
5. Зубець М. Розвиток інтеграції та інвестиційно-інноваційної діяльності наукових установ в АПК/ М. Зубець// Економіка АПК. - 2013. - № 11. - С. 3-9.
6. McFetridge D. G. The Economics of vertical integration in Agricultural Economics Department of Economics/ D. G. McFetridge// Carleton University, Ottawa, Canada. – 1999. – №4. – Р. 525-531.
7. Шебанін В. С. Розвиток кооперації в АПК: проблеми та напрями подолання / В.С. Шебанін, Т.В. Шевченко // Економіка АПК. – 2013. – № 2. – С. 9-12.
8. Філіпенко А. С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність. – К.: Знання, 2007. – 670 с.
9. Яценко В. М. Формування і розвиток агропромислової інтеграції в Україні/ В. М. Яценко //Економіка АПК. - 2014. - № 1. - С. 54-60.
10. ТОП-45 агрохолдингов України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agroconf.org/content/top-45-agroholdingov-ukrainy>
11. Сіренко Н. М. Шляхом інтеграції: сільськогосподарська продукція/ Н. М. Сіренко //Пропозиція. - 2012. - № 11. - С. 70-71.
12. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/7644>

УДК338.24.021.8:327(474.2+436+477)

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ РИНКОВИХ РЕФОРМ В ЕСТОНІЇ ТА АВСТРІЇ: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ**Чала В.С., к.е.н.
Вибла К.
Білова І.**

ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури», м. Дніпро
У статті проведено аналіз особливостей ринкових реформ в Естонії та Австрії. Виявлено найважливіші структурні елементи ринкових реформ Естонії, які були проведені естонським урядом у різних сферах економічного життя країни. Даний перелік елементів реформ був проаналізований та виділені позитивні та негативні сторони реформування Естонії. Також приділено увагу наслідкам ринкового реформування в Австрії. Доведено, що інтеграція Естонії та Австрії до Європейського Союзу призвела насамперед до економічного зростання країн. Проаналізувавши досвід Австрії та Естонії вказано які реформи має сенс впровадити в економіку України. Автор відстоює точку зору, що окремі складові реформування економіки Естонії та Австрії можуть бути актуальними під час підготовки України до вступу в ЄС. Також у даній статті наведені рекомендації щодо того, як Україна може перейняти досвід Естонії та Австрії у реформуванні економічного життя країни. Досить навчальним для України розглядаються економічні та ринкові реформи, які мали позитивний вплив на якість життя Естонії.

Ключові слова: Україна, Естонія, Австрія, ринкові реформи, Європейський Союз, євроінтеграція, державна політика

UDC 338.24.021.8:327(474.2+436+477)

COMPARATIVE ANALYSIS OF MARKET TRANSFORMATIONS IN ESTONIA AND AUSTRIA: LESSONS FOR UKRAINE**Chala V., PhD in Economics
Vibla K.,
Bilova I.**

Pridniprovska state academy of civil engineering and architecture, Dnipro
In article the analysis of features of market reforms in Estonia and Austria is carried out. The most important structural elements of market reforms of Estonia, which were undertaken by the Estonian government in various spheres of economic life of the country, are revealed. This list of elements of reforms was analyzed and positive sides of reforming of Estonia are allocated. The attention is also paid to consequences of market reforming in Austria. It is proved that integration of Estonia and Austria to the European Union led to the economic growth of the countries. Having analyzed experience of Austria and Estonia it is specified what reforms it makes a sense to

implement in economy of Ukraine. The author argues the point of view that the separate making formations of economy of Estonia and Austria can be urgent during preparation of Ukraine for the accession to the EU. Also recommendations how Ukraine can adopt experience of Estonia and Austria in reforming of economic life of the country are provided in this article. Quite instructive for Ukraine economic and market reforms which had positive influence on quality of life of Estonia are considered.

Keywords: Ukraine, Estonia, Austria, market reform, European Union, European integration, public policy

Актуальність проблеми. Актуальність обраної теми підтверджується тим, що досвід вдалого реформування економіки зарубіжних країн дає підстави вважати, що даний досвід може бути успішно використаний в Україні, особливо враховуючи досягнення естонського та австрійського досвіду. Аналіз досвіду ринкового реформування в Естонії та Австрії необхідний Україні для того, щоб максимально наблизити українську економіку до вимог Європейського Союзу.

Протягом (в ході) століть маленька аграрна країна, на території якої знаходиться сучасна Естонія, була однією з найбільш малонаселених країн Європи, що зумовило її миролюбний характер. Естонія за двадцять з невеликим років, що минули після здобуття нею незалежності, зарекомендувала себе як досить активний і успішний реформатор. З усіх республік колишнього СРСР Естонія домоглася найбільшого успіху в проведенні послідовних і дуже жорстоких економічних реформ. Естонців завжди відрізняв твердий індивідуалістичний настрій. Надія на власні сили, а не на державу, незалежність мислення характерні для протестантизму, який зіграв в історії нації одну з провідних ролей. В тому числі для становлення раціонального підприємницького капіталізму в його ліберальному варіанті. Освіта традиційно володіла високим престижем, майже стовідсотковий рівень грамотності був досягнутий уже у ХІХ столітті, що є вражаючим результатом навіть на тлі провідних західних країн. Люди частково зберегли історичну пам'ять про довоєнну незалежність, що включала, крім іншого, відданість ідеї приватної власності і популярність малого бізнесу. Навіть в умовах післявоєнної тотальної насильницької колективізації в Естонській РСР зберігався сектор індивідуального сільгоспвиробництва, на який влада дивилася крізь пальці. Укорінена протестантська етика заохочувала працьовитість і цілеспрямованість у досягненні індивідуального успіху. Більшість населення сприймало радянську владу з її ідеологічним диктатом як чужу і

нав'язану ззовні. Цей факт вплинув на хід реформ – вони носили дуже амбітний характер і проводилися швидше і рішучіше, ніж де б то не було в посткомуністичній Європі. Сучасна Естонія завдяки високим темпам розвитку стала одним з так званих "балтійських тигрів".

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій. Значний внесок у вивчення ринкових процесів у зарубіжних країнах внесли такі вітчизняні вчені, як В. Александров, Ю. Бажал, Л. Бальцерович, О. Білорус, Л. Беднарський, Г. Вожняк, Р. Войтович, В. Гальчинский, С. Гомулка, А. Гомулович, М. Жуковський, М. Кабай, Г. Колодко, Д. Лук'яненко, М. Міхальський, А. Мокій, Є. Панченко, Ю. Пахомов, Д. Овсяк, В. Орловський, Є. Осятинський, В. Чужиков, М. Чумаченко, В. Яворський та інші. Але спостерігається багато розбіжностей серед вчених щодо доцільності застосування закордонного досвіду ринкового реформування на шляху до ЄС.

Метою роботи є порівняльний аналіз ринкових реформ в Естонії та Австрії задля визначення позитивних сторін, які уряд України може впровадити у своїй діяльності в процесі посиленої євроінтеграції.

Викладення основного матеріалу дослідження. «Маленька країна, яка змогла» була названа так відомим естонським державним діячем Март Лаар, який займав пост прем'єр-міністра країни в 1992-1994 рр. і 1999-2002 рр., міністр оборони Естонії з 2011 по 2012 р. Лаар вважається батьком естонських економічних реформ, що зумовили стрімкий і успішний розвиток країни. Реформи Лаара були визнані найбільш успішними і всеосяжними в регіоні і часом використовуються як модель в інших країнах з перехідною економікою. Перед урядом Лаара стояла подвійна задача: з одного боку, необхідно максимально нівелювати наслідки майже 50-річного перебування Естонії в умовах тоталітарного радянського режиму, з іншого - вжити заходів для швидкої і ефективної інтеграції Естонії в європейський економічний простір та переходу до ринкової економіки. Основними складовими естонських реформ були люстрація, геополітична переорієнтація, економічні реформи, реформа правоохоронних органів і судова реформа. В якості специфіки економічних реформ транзитного періоду в Естонії виділяються гібридна приватизація, фіксований прибутковий податок, а також жорстка банківська реформа, при якій заохочувалося банкрутство банків.

Так, найважливішим елементом грошової реформи стало застосування специфічної монетарної системи валютної ради. Естонська крона

прив'язана до німецької марки за фіксованим курсом — 8 до 1. Естонці з готовністю взяли на себе зобов'язання збалансувати державний бюджет, відмовившись від проведення самостійної грошової політики державних запозичень. Тим самим інфляція ставилася в залежність від стану платіжного балансу. Впровадження режиму валютної ради стало можливим завдяки наявності значних резервів: незадовго до Другої світової війни естонський уряд розмістив свої золоті запаси в Швеції, Великобританії і Швейцарії. У 1990-ті роки Естонія отримала їх назад. В цілому валютна рада дозволила Естонії швидко здійснити макроекономічну стабілізацію і звести до мінімуму наслідки фінансової кризи в Південно-Східній Азії та Росії в 1997-1998 роках [1].

Крім того, на відміну від більшості інших країн ЦСЄ, вже в початковий період 1992-1993 рр. в Естонії була здійснена безпрецедентна за жорсткістю санація і банкрутство комерційних банків, обтяжених безнадійним портфелем ще рублевих кредитів. Разом з грошовою реформою це дало новій кроні запас міцності на початкові, самі важкі роки. Однак це означало і великі втрати для населення, а для підприємств багато в чому доводилося починати практично з чистого аркуша.

Не можна недооцінювати вплив інших радикальних реформ. Скасування протекціоністських бар'єрів і загальної лібералізації зовнішньоекономічної діяльності і цін при відмові від субсидування. Запровадження пропорційної ставки прибуткового податку, а потім і звільнення реінвестованого прибутку підприємств від податку на прибуток. Реституція довоєнних прав власності. Земельна реформа, розформування колгоспів і радгоспів. Негайна відмова від дефіциту держбюджету, що змусило державу жити за коштами. Переведення економіки на приватну основу, що почалося ще в рамках СРСР у 1989-1991 рр. на рівні малого підприємництва, швидко продовжилося на основі Програми економічної самостійності.

Першого січня 2011 року Естонія, яка протягом тривалого періоду часу мала репутацію самого радикального ринкового реформатора в Європі, перейшла на євро. Естонія стала сімнадцятою державою - членом ЄС, що відмовилася від національної валюти і першою країною колишнього Радянського Союзу, яка вступила в зону євро. Крім цього, Естонія виявилася першою посткомуністичною країною, яка в червні 1992 року вийшла з рублевої зони, пододала трансформаційний спад і

вже в 1994 році перейшла до економічного зростання. У 1993 році Естонія стала членом Ради Європи, у 1999-го – членом Всесвітньої торгової організації, в 2004-му – членом НАТО і ЄС. Першою з колишніх радянських республік Естонія не тільки ввела власну національну валюту, але і зробила її повністю конвертованою. Приєднання Естонії до євросони стало символом успіху ринкових реформ, що проводилися в Естонії після її виходу зі складу Радянського Союзу. Не останню роль зіграла і розсудлива фіскальна політика країни — завдяки дуже консервативній бюджетній політиці Естонія в 2006-2007 рр. підтримувала профіцит бюджету на рівні 2-3 відсотків валового внутрішнього продукту. Результатом цього стало практично повна відсутність державного боргу, а за рахунок профіциту бюджету навіть вдалося сформувати резервний фонд.

Ключовими складовими естонських перетворень були глибока мікроекономічна лібералізація, радикальна валютна реформа і чиста грошова приватизація. У 1992 році естонський уряд, який складався з талановитих молодих вчених, здійснив лібералізацію цін внутрішньої і зовнішньої торгівлі. У 1994 році Естонія уклала низку угод про вільну торгівлю з Європейським союзом, за якими республіка отримувала право користуватися свободою торгівлі з ЄС на симетричній основі нарівні з східноєвропейськими країнами. Позбавлення від радянської спадщини та прийняття радикальних кроків багато в чому сприяла практично тотальна зміна політичної еліти на людей, не обтяжених колишнім досвідом і зв'язками. Цей процес проходив на базі нового Основного закону, що встановив парламентську форму правління. В мінливій атмосфері по-іншому стала сприйматися корупція, показники якої зашкалювали в країні порівняно практично з усіма країнами ЦСЄ і навіть деякими державами європейського Середземномор'я.

Протягом ряду років в Естонії, як і в двох інших колишніх Прибалтійських радянських республіках - Латвії та Литві, практично кожен рік відбувалася зміна уряду. Але на політичній стабільності цей факт не відбивався. Уряди уявляли собою правоцентристські коаліційні кабінети чітко орієнтовані на основний пріоритет - створення повномасштабної ринкової економіки. Послідовно проводилися ринкові реформи, що заклало базу сталого економічного зростання країни. В період з 1995-го по 2007 рік спад в Естонії спостерігався лише одного разу - в 1999 році,

одночасно з цим відбувалося поступове зниження безробіття - з 10% до 5,5%. Країна різко підвищила свою інвестиційну привабливість, у результаті чого обсяг прямих іноземних інвестицій також різко зріс - з 265 млн. дол. в 1994 році до 581 млн. дол. у 1998 р. [5].

До числа найважливіших інституційних перетворень, що проходили в Естонії, відноситься процес приватизації і розвитку приватного сектора. Протягом декількох перших років ринкової трансформації розвиток приватного сектора в Естонії, як і в інших країнах Балтії, відбувався найбільш швидкими темпами на всьому пострадянському просторі і в окремих випадках швидше, ніж у деяких східноєвропейських країнах. Швидкий розвиток приватних компаній (малих і середніх) відобразився на зростанні кількості нових реєстрованих підприємств. До кінця 1994 р. число зареєстрованих приватних підприємств і організацій зросло в 2,3 рази в порівнянні з листопадом 1992 р. В грудні 1994 р. серед 85,5 тис. зареєстрованих підприємств 65% повністю перебували в приватній власності. Згідно з даними Естонської Асоціації малого бізнесу щорічно виникало від 10 до 12 тис. малих підприємств. Процес приватизації великих підприємств у 1992 р. йшов повільно. Однак створення наприкінці 1992 р. Агентства приватизації, яке в 1993 р. почало реалізовувати програму приватизації, підтриману Міністерством фінансів Німеччини, з метою забезпечення компаній новими інвестиціями та менеджментом, прискорило процес. До кінця 1994 р. у рамках цієї програми було продано 192 підприємства на суму майже 100 млн. дол. США. До цього часу близько 80% державних підприємств (крім транспорту та підприємств комунального господарства) змінили власників. Близько 40% державних компаній були продані іноземним фірмам або спільним підприємствам, створених естонськими із зарубіжними інвесторами [3].

У початковий період приватизації допускалися інвестиції підприємств тільки на основі оплати готівкою в державні. Однак у другій половині 1994 р. прямі інвестиції в приватизовані підприємства і покупка акцій таких компаній стала можливою за допомогою ваучерів, які спочатку могли використовуватися тільки для придбання житла і в якості компенсації власникам власності, яку вони мали до 1940 р. Право на використання ваучерів для інвестицій у державні підприємства мали лише особи, які прожили в Естонії не менше 15 років. Серед додаткових

факторів, що забезпечили Естонії один з найвищих темпів економічного зростання в Європі, відносно дешеві позики приватному сектору, що видаються чотирма провідними скандинавськими банками, які володіють більш ніж 95% банківського сектора і до кризи отримували дуже дешеве фінансування на міжнародних фінансових ринках. Загальний рівень кредиту у приватному секторі відносно високий і приблизно дорівнює 10 тис. євро на особу, що в сумі лише на чверть менша річного ВВП країни – показник, який нижче західноєвропейських, але один з найвищих для країн ЦСЄ [7].

У 2009 році економічна криза сильно вдарила по країні. Незважаючи на це правоцентристський уряд не пішов на девальвацію національної валюти, зберіг вірність бюджетному консерватизму, не провадив масштабних запозичень на фінансових ринках, при цьому навіть вдалося дещо знизити інфляцію. Уряд сконцентрував зусилля на виконанні Маастрихтських критеріїв, щоб вступити в Економічний і валютний союз в січні 2011 р. Приймаючи необхідні антикризові заходи, Естонія провела радикальні скорочення державних витрат і в 2010 році фінансові показники Естонії були визнані відповідними Маастрихтським критеріям (державний борг становив не більше 6% ВВП, дефіцит бюджету не більше 3% ВВП, річна інфляція не більше 3%). Політичний вибір естонської еліти (відмова від девальвації) посилив наслідки світової фінансової кризи для громадян країни, але при цьому проклав дорогу до швидкого входження в зону євро, яке стало закономірним підсумком процесу інтеграції Естонії в західний світ [4].

Результатом комплексу заходів стало зростання інтересу інвесторів. За обсягом прямих інвестицій країна вийшла в лідери в групі ЦСЄ вже в 1990-ті рр., а до часу останньої кризи далеко обігнала навіть інвестиційних флагманів – Словенію, Чехію, Угорщину, не кажучи вже про балтійських сусідів. На сьогоднішній день близько 80% ВВП і 70% експорту базується на іноземних прямих інвестиціях, а темпи зростання економіки після глибокого спаду в 2009-2010 рр. найвищі в Євросоюзі. Введення євро додало впевненості не тільки самим естонцям, але і міжнародному інвестиційному співтовариству. Котирування страхових сертифікатів по Естонії порівнянні з німецькими, а рейтинг країни, незважаючи на кризу, підвищено до рівня провідних економік.

Користуючись широкою підтримкою Заходу і США, міжнародних фінансових організацій, Естонія в короткі терміни вийшла на світові ринки і диверсифікувала географію торговельно-економічних зв'язків, вступивши на шлях лібералізації цін та встановлення відкритого зовнішньоторговельного режиму. При цьому, орієнтуючи свою економіку на зовнішньоекономічні зв'язки з західноєвропейськими державами і США, Естонія значно використовувала наявні в неї переваги: географічне положення, низьку вартість робочої сили і наявність висококваліфікованих кадрів, зокрема, сконцентрованих в таких галузях як текстильна, харчова і лісова промисловість, а також в електронній та електротехнічній галузях - умова, яка зробила легшим переорієнтування експорту з ринку Росії та інших країн СНД на ринки західних держав.

Послідовна економічна лібералізація дозволила не тільки швидко подолати дефіцит товарів і послуг, але і перетворити Естонію в країну з вільною торгівлею і з найменшим рівнем корупції серед усіх пострадянських держав. Так, за даними Transparency International «The Corruption Perceptions Index 2015» Естонія займає 23 місце з індексом 70 нарівні з Чилі, Францією та Об'єднаними Арабськими Еміратами [8]. Для довідки: Австрія займає 16 позицію в цьому списку з індексом 76 (на рівні з США), Україна – 130 позицію з індексом 27. За даними журналу Forbes, Естонія високо котирується в міжнародних рейтингах. Так, за індексом економічної свободи Heritage Foundation 2015 р. Естонія посідає дев'яте місце з 179 (Австрія – 28, Україна - 162), за індексом Doing Business («Ведення бізнесу») — Естонія 17-е, Австрія – 21-е, Україна – 96-е з 189 країн. Динаміка зростання номінального ВВП та зменшення рівня інфляції в Естонії за 1995-2015 рр. наведено на рис. 1, 2.

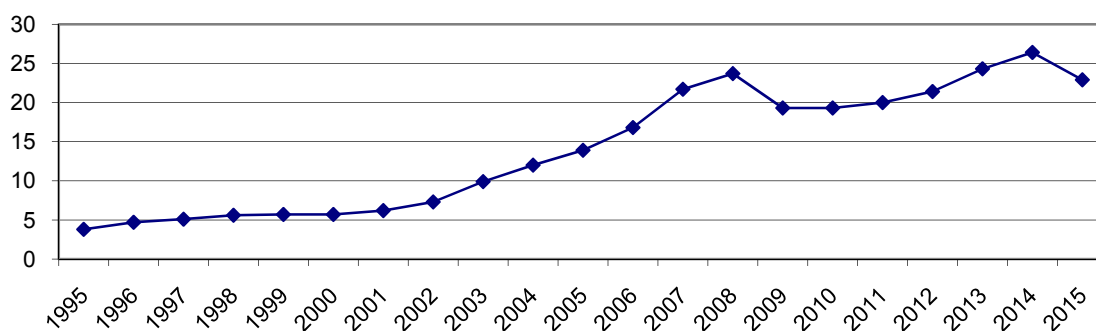


Рис. 1. Динаміка номінального ВВП Естонії за 1995-2015рр., млрд. дол. США
Джерело - CIA World Factbook [11]

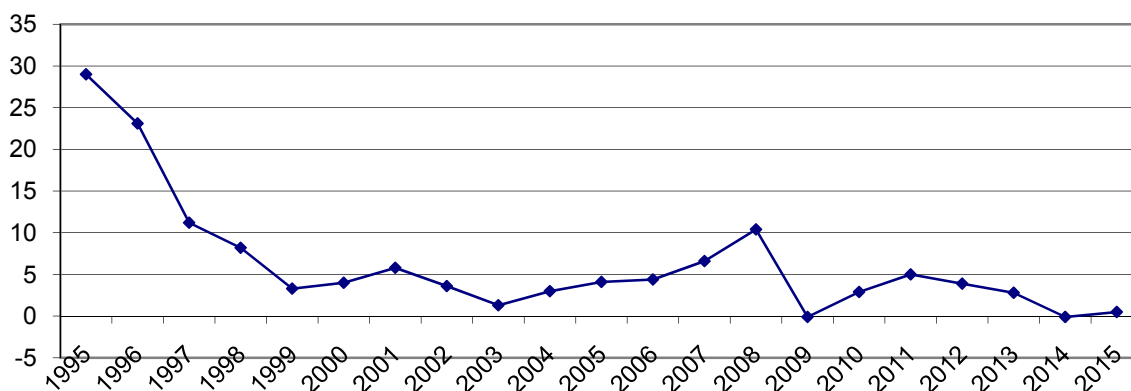


Рис. 2. Динаміка рівня інфляції в Естонії на 1995-2015 рр., %

Джерело - CIA World Factbook [11]

Таким чином, з набуттям незалежності Естонія отримала можливість самостійно проводити реформи, які можна розділити на чотири групи: 1) лібералізація; 2) стабілізація; 3) приватизація; 4) структурні та інституціональні реформи.

Щодо реформування економіки Австрії, то можна відмітити, що упродовж тривалого часу в ХХ ст. Австрія залежала від зовнішньої допомоги, і тільки в 1937 змогла створити економічну базу. У березні 1938 Австрія була приєднана до Німецького рейху. Тяжкі руйнування в результаті війни, радянська окупація Віденського басейну, важливого промислового району Австрії, і післявоєнний поділ країни державами-переможницями призвели до повної перебудови економіки Австрії. План Маршалла й інші форми допомоги з боку США мали вирішальне значення для перебудови австрійської економіки. Протягом 10 років (1945–1955) значна частина економіки країни, включаючи її життєво важливі нафтові ресурси, не перебувала під австрійським контролем і не могла сприяти її реконструкції. У 1946 понад 70% австрійських підприємств були націоналізовані, у тому числі три найбільші комерційні банки, значна частина підприємств важкої промисловості, підприємства нафтовидобувної і нафтопереробної промисловості. Економіка Австрії стабільно розвивалася з кінця 1950-х і до середини 1970-х років. На початку 1980-х років відбулося уповільнення зростання, після 1988 р. — нове його прискорення. З 1992 темпи зростання економіки знову сповільнилися через міжнародний економічний спад, зменшення експорту і високі темпи інфляції. У 1993 р. уряд приступив до реалізації великої програми приватизації промислових холдингів, у рамках загального плану залучення іноземних інвестицій. Зростання споживчого попиту в сусідніх з Австрією країнах Східної

Європи в середині 1990-х років сприяло пожвавленню економіки країни. Після приєднання у 1995 р. до ЄС Австрія різко скоротила державні витрати, готуючись вступити до Європейського валютного союзу. Ці заходи також сповільнили загальне зростання економіки.

Під впливом приєднання до ЄС відбулися реформи законодавства країни, спрямовані на підвищення прозорості інститутів ринку. Після вступу Австрії до ЄС були лібералізовані енергетика і ринок телекомунікацій; була проведена приватизація підприємств металургії, нафтохімічної та тютюнової галузей а також установ зв'язку та державних банків. Приклади численних злиттів австрійських підприємств у промисловості, торгівлі, будівництві і в банківському секторі з зарубіжними компаніями свідчать про інтернаціоналізацію економіки Австрії [9, с. 215].

Австрія входить до зони дії євро, у зв'язку з чим, державні прерогативи в галузі проведення грошової та валютної політики передані у відання Європейського центрального банку, який регулює обсяги грошової маси в обігу, курс євро по відношенню до долара, визначає розміри облікової ставки, а також здійснює ряд інших функцій в області проведення єдиної грошово-валютної політики країн «єврозони».

Введення євро у 1999 р. означало, що фінансові послуги стали оцінюватися в єдиній валюті і таким чином, з'явилася можливість для порівнянності цін відносно аналогічних товарів у інших країнах, що сприяло відкриттю ринку Австрії для іноземних інвесторів і збільшило ступінь інтернаціоналізації фінансового сектору Австрії. Дані процеси підвищили мобільність капіталу та прибутковість від фінансових вкладень, залучаючи все нові потоки інвестицій в економіку країни [10, с. 140].

З моменту приєднання Австрії до ЄС пройшло вже більше 20 років - термін, цілком достатній, щоб підвести підсумки економічного розвитку у складі найбільшої інтеграційного угруповання. На цей час припали дві економічні кризи - фінансова 1997-1998 рр. і глобальний 2007-2009 рр., розширення ЄС, вступ в силу Лісабонського договору, що став найбільшою інституційною реформою в рамках Євросоюзу після Маастрихтських угод. На відміну від багатьох інших учасниць зони євро Австрія успішно впоралася з наслідками світової кризи: передкризовий обсяг ВВП країни був перевищений вже в I кварталі 2011 року. При цьому висока господарська динаміка в Австрії добре збалансована, її

забезпечує зростання внутрішнього споживання, так і нарощування інвестицій та експорту [2, с. 96].

Досвід економічного розвитку Австрії свідчить, що не можна обійтися без активного втручання інституту держави і при вирішенні інших проблем, вирішити які класичний ринок не в змозі. Наприклад, необхідність боротьби з інфляцією та монополізмом, нерівномірність регіонального розвитку; реалізація великих інвестиційних проектів, які не дадуть швидкого прибутку і пов'язані з великим ризиком та ін. Тобто, втручання інституту держави все ж необхідно для пом'якшення або нейтралізації властивих ринковій формі організації виробництва істотних недоліків.

Державна промислова політика в Австрії формується і реалізується в межах загальної економічної політики уряду, виходячи з ринкової моделі розвитку економіки країни, з урахуванням переважання в промисловості дрібних і середніх підприємств і в руслі концептуальних підходів ЄС. В ході еволюції концепції промислової політики в повоєнний період, у тому числі на основі практичного досвіду управління існували раніше значним державним сектором промисловості, Австрія відмовилася від секторально-галузевого принципу прямої фінансової підтримки виробничих підприємств і втручання держави в їх господарську діяльність, вважаючи його малоефективним, високовитратним і породжує структурні дисбаланси. Було також зроблено висновок про недоцільність державної підтримки нерентабельних, безперспективних підприємств та переваги заміщення їх продукції більш ефективним імпортом. Процес закриття нерентабельних підприємств здійснюється поетапно. Держава бере активну участь у вирішенні соціальних проблем звільнених працівників (достроковий вихід на пенсію, одноразові позички і допомог, навчання та перекваліфікація для отримання нової професії, пільгові кредити для початку самостійної підприємницької діяльності тощо) [6, с. 132]. При цьому важливу роль в опосередкованому державному фінансуванні і стимулюванні продуктивних виробничих капіталовкладень відіграє система спеціальних інвестиційних фондів, діяльність яких тісно пов'язана з діяльністю банківських установ та в більшості випадків реалізується через механізм банківського кредитування.

Невід'ємною частиною структури сучасної економіки Австрії поряд з різноманітними формами приватної власності, є державна власність – складова частина інституту держави з економічної точки зору. Наразі в економіці Австрії функціонують два механізми: ринковий і державний. Кожен з них відіграє особливу роль в економіці. Зокрема, ринкове саморегулювання розвинене при виробництві товарів індивідуального застосування, а в державному секторі встановлюються неринкові відносини, регульовані безпосередньо державою. Залежно від ролі держави в економічному процесі, виділяються два типи економік: з мінімальною участю держави в макроекономічному регулюванні; з максимальною участю держави в макроекономічному регулюванні. При мінімальній участі держава забезпечує ринок грошима, регулює зовнішні ефекти, а також виробництво суспільних товарів і управляє неринковим сектором господарства. В Австрії, в країні з розвиненим державним сектором економіки, держава акцентує увагу на регулюванні соціальних відносин; створення умов для ефективного господарювання; стабілізації економічного розвитку. Їх особливість в орієнтації на соціальні механізми і найбільш повне вирішення соціальних проблем.

Основними рисами економічних реформ Австрії є:

- активна роль держави в економіці;
- значна доля державних витрат у виробленому ВВП, більшість з яких йдуть на соціальні цілі;
- розвинена система державно-приватного та соціального партнерства;
- орієнтація на підтримку високого рівня зайнятості населення;
- активізація формування загального європейського простору в галузі освіти, науки та інновацій;
- низький рівень корупції;
- державна і приватна фінансова підтримка наукових досліджень і розробок, необхідних для просування технологічних інновацій;
- використання можливостей планового координаційного механізму при явному домінуванні ринкового координаційного механізму;
- орієнтація на соціальний аспект формування ринкового господарства; здійснення контролю за ринком через конкуренцію,
- антимонопольне регулювання, податки та інші фінансово-економічні важелі та ін.

- формування орієнтованої на людину національної парадигми розвитку;
- розробка державних програм за пріоритетними напрямками соціально-економічного розвитку;
- урядова підтримка залучення висококваліфікованої робочої сили, особливо у високотехнологічні галузі;
- використання позитивного досвіду функціонування механізмів особливих економічних зон, технопарків тощо для підтримки бізнесу, створення нових робочих місць та залучення іноземних інвестицій.

Можна стверджувати, що членство Австрії в ЄС принесло країні дуже багато позитивних ефектів. Її участь у загальноєвропейському ринку, у митному союзі, наявність єдиної конкурентної, аграрної, а також регіональної та структурної політики призвели до підвищення ефективності австрійської економіки, розширенню торгівлі і дозволили країні отримувати вигоду від глобалізації. Участь країни в економічному і валютному союзі, запровадження євро як єдиної європейської валюти посилили ці позитивні ефекти. Останнє розширення ЄС за рахунок приєднання прикордонних країн дало Австрії додаткові можливості для розвитку торгівлі та прямих інвестицій у ці регіони.

Успішний досвід економічної політики Австрії дає право стверджувати, що вони можуть стати ефективними для України. Економічна привабливість Євросоюзу для України полягає насамперед у можливості долучитися до високої культури ефективного ринкового господарювання і підняти до такого ж рівня власну економіку. Для України дуже важливий такий аспект євроінтеграції, як реальний поступ у здійсненні реформ та модернізації, приведення умов для бізнесу і підприємництва до європейських стандартів. Цей потенціал успішно реалізувала Австрія, особливо у сфері малого і середнього бізнесу, у податковій, інвестиційній, фінансовій, бюджетній, судовій та адміністративній сферах. Загалом, показники реформ і модернізації суспільства в ЄС — одні з найвищих у світі.

На відміну економіки Естонії, економіка Австрії стабільно розвивалася з кінця 1950-х й рівень добробуту населення вище ніж в Естонії та в Україні. Але приєднання до зони євро стало символом успіху ринкових реформ, що проводилися в Естонії після розпаду Радянського Союзу. Естонія була першою країною, яка вийшла з

рублевої зони і ввела власну національну валюту, першою з республік колишнього СРСР пододала трансформаційний спад і перейшла до економічного зростання. А також була першою посткомуністичною країною, яка зважилася на повну конвертованість своєї валюти.

Висновки. Провівши аналіз процесів ринкової трансформації на прикладі двох країн членів Європейського Союзу - Естонії і Австрії та можливості застосування досвіду цих держав для реформування української економіки продемонстрував, що для України важливішим є досвід економічних реформ Естонії. Україна, як і Естонія входила до республік колишнього СРСР. Естонія почала швидко розвиватися з набуттям незалежності та продовжила ефективніше розвиватися після входження до країн ЄС. Але слід враховувати, що як в Естонії, так і в Австрії, реформи були взаємопов'язані між собою і допоміжними, а тому фокусування лише на одному або декількох аспектах не дасть бажаних результатів. Все вищезазначене показало, що ключовими складовими естонських перетворень були глибока мікроекономічна лібералізація, радикальна валютна реформа і чиста грошова приватизація.

Уроки з естонського досвіду, які згодяться для перехідної економіки України:

- перехід України має відбуватися якомога швидше й радикальніше. Не варто гаяти часу. Рухайтесь треба рішуче, щоб «просто зробити це» ;

- ставити високі цілі й вимоги. Цілі переходу мають описувати загальну картину та бути чіткими. Якщо країна не ставить перед собою достатньо високих цілей, то навіть значно скромніших буде значно важче досягти;

- необхідно доопрацювати державну політику, яка була б спрямована на підтримку малого та середнього бізнесу;

- користуйтеся новими технологіями й техніками – старі просто не спрацюють. Наздоганяння вимагає забути старе, навіть якщо його й досі ще використовують у розвинених країнах, і зосередьтесь на нових методах;

- всі майбутні стратегії економічного розвитку необхідно розробляти враховуючи не тільки досвід країн-сусідів, а й унікальність української економіки.

Усе зазначене не означає, що Україна повинна проводити свої реформи на австрійський або естонський манер. Україна має знайти власний шлях, проте реформи повинні бути радикальними,

всеохоплюючими і послідовними. Обираючи лише один або кілька аспектів і не реформуючи решту – такий варіант не спрацює. Не спрацює також і метод реформування з перервами. Повинна бути чітка віддача процесу реформування з фокусом на його швидке імплементацію успішного світового досвіду.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Быстрые реформы: эстонский рецепт. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.forbes.ru/ekonomika-column/vlast/61068-bystrye-reformy-estonskii-retsept>
2. Кирилич В. П. П'ятнадцять років членства Австрії в ЄС: політичні передумови вступу і переваги членства / В. П. Кирилич // Науковий вісник Дипломатичної академії України. - 2011. - №17. - С. 96-100.
3. Милис Китсинг Пять уроков Эстонии для Украины. «НВ Бизнес». [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.facenews.ua/columns/2016/309383/>
4. Мишина Е.А. Некоторые вехи конституционного развития Эстонии после обретения независимости. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.forbes.ru/ekonomika-column/vlast/61068-bystrye-reformy-estonskii-retsept>
5. Мишина Е.Большие успехи «маленькой страны». [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://imrussia.org/ru/estonia-small-country-great-achievements>
6. Патійчук В. Особливості сучасної соціальної політики Австрії / В. Патійчук, М. Бойчук // Науковий вісник Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. Міжнародні відносини. - 2014. - № 14. - С. 132-137.
7. Почему у Эстонии получились реформы и что дальше. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.globalaffairs.ru/woussr/Pochemu-u-Estonii-poluchilis-reformy-i-cto-dalshe-15740>
8. Рейтинг стран мира по уровню восприятия коррупции. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/corruption-perceptions-index/info>
9. Рябошапченко А. О. Маастрихтський договір та процедура вступу Австрійської Республіки до Європейського Союзу / А. О. Рябошапченко // Актуальні проблеми держави і права. - 2014. - №73. - С. 215-220.
10. Чарушина О.Б. Экономические последствия членства Австрии в Европейском союзе // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5, Экономика - СПб.: Изд-во СПбГУ. - 2008. - №1. - С. 140-146.
11. Central Intelligence Agency. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.cia.gov/index.html>

УДК330.341(477+438+437.6)

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ УМОВ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ, ПОЛЬЩІ ТА СЛОВАЧЧИНІ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Чала В.С., к.е.н.

Дригола К.В.

Рижкова В.Є.

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури, м. Дніпро

Стаття присвячена проблемі поліпшення умов ведення бізнесу в Україні на основі досвіду Польщі та Словаччини. Здійснений компаративний аналіз основних показників конкурентоспроможності країн та найбільш проблемних факторів, які впливають на умови ведення бізнесу; на основі Світового Економічного Форуму. Виявлені переваги та недоліки України за індексом глобальної конкурентоспроможності. Порівняно схожість та відмінність значимості проблемних факторів, що впливають на бізнес-клімат у наведених країнах. Зроблено аналіз легкості ведення бізнесу за основними показниками Світового Банку. Проаналізовано динаміку ВВП та рівня інфляції в цих країнах. Виявлені позитивні та негативні аспекти бізнес-клімату в порівнюваних країнах, обґрунтована необхідність впровадження дерегуляції в Україні та її основні напрями впровадження. Обґрунтована важливість та високий розвиток людського капіталу в Україні в порівнянні з Польщею та Словаччиною на основі показників Світового Економічного Форуму. Охарактеризовані ефективні заходи реформ в Польщі та Словаччині і перспективність їх впровадження в Україні.

Ключові слова: Україна, Польща, Словаччина, умови ведення бізнесу, дерегуляція, глобальна конкурентоспроможність країн

UDC330.341(477+438+437.6)

COMPARATIVE ANALYSIS OF BUSINESS ENVIRONMENT IN UKRAINE, POLAND AND SLOVAKIA: STATUS AND PROSPECTS

Chala V., PhD in Econ.Sc.

Dryhola K.

Ryzhkova V.

Pridniprovskaya state academy of civil engineering and architecture, Dnipro

The article is devoted to the problem of improving the business environment in Ukraine, which is based on the experience of Poland and Slovakia. Comparative analysis of the main indicators of competitiveness of countries and the most problematic factors that affect the business environment were carried out; based on the World Economic Forum. Advantages and disadvantages of Ukraine on the global competitiveness index are investigated. The similarities and differences of the significance of problematic factors that affect the business climate in these countries

are compared. The analysis of ease of doing business according to the basic indicators of the World Bank was carried out. Growth rates of GDP and inflation in these countries were analyzed. According to the analysis of the positive and negative aspects of doing business in compared countries, the necessity of introduction of deregulation in Ukraine and its main directions of implementation were reasoned. The importance and high human capital development in Ukraine compared to Poland and Slovakia is explained; based on the indicators of the World Economic Forum. Effective measures of reforms in Poland and Slovakia, and the prospect of their implementation in Ukraine were characterized.

Keywords: Ukraine, Poland, Slovakia, the business environment, deregulation, global competitiveness of countries

Актуальність проблеми. На сьогоднішній день велика кількість підприємців України має бажання відкрити свій бізнес в одній із країн ЄС. Це зумовлено угодою про асоціацію та політичною і економічною нестабільністю позицій України на світовій арені. Крім того, країни ЄС надають визначні можливості у вигляді спільного ринку, доступу до європейських ресурсів і фінансування, а також кращого рівня життя та соціального захисту. Найбільш привабливими з економічної точки зору є країни, що мають спільний кордон з Україною, з яких ми можемо окремо виділити країни Вишеградської групи Польщу та Словаччину. За цих умов, одним із першочергових завдань виступає порівняльний аналіз умов ведення бізнесу в цих країнах та визначення перспектив для України.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблема розвитку бізнесу в Україні приділяли значну увагу такі науковці: В. Виговська [1], З. Варналій [2]. Внесок у аналіз досвіду зарубіжних країн у становленні й підтримці малого бізнесу був зроблений Н. Галан [3]. Проблеми транзитивних економік Словаччини та Польщі досліджували такі науковці: Л. Янчук [4], Л. Боросова [5]. Також значний внесок в розгляд проблем транзитивних економік приділяли Д. Лук'яненко, Ю. Багал, Л. Бальцерович, Г. Вожняк, В. Чужиков, Є. Осятинський, Г. Колодко, В. Орловський, Ю. Пахомов, М. Міхальський, А. Гомулович. Але науково-прикладна діяльність в напрямку компаративного аналізу Польщі, Словаччини та України на сьогоднішній день розвинена недостатньо і потребує детальнішого розгляду.

Метою роботи є виявлення перспективних для України інструментів покращення бізнес-клімату з урахуванням трансформаційного досвіду Польщі та Словаччини.

Виклад основного матеріалу дослідження. На становлення умов ведення бізнесу впливають перш за все фактори стану економічної і політичної ситуації в досліджуваній країні. Саме тому, доцільним буде аналіз за основними показниками конкурентоспроможності країн.

В першу чергу, необхідно зазначити, що Україна, Польща та Словаччина мають спільні риси, адже це були колишні радянські республіки які майже одночасно розпочали перехід від адміністративно-командної економічної системи до ринкової. Спираючись на статистичні дані, ми можемо проаналізувати найважливіші макроекономічні показники цих країн: рівень приросту ВВП (рис.1) та рівень інфляції (рис.2) в динамічній перспективі у 20 років, що зможуть надати інформацію про рівень розвитку країн в порівняльній перспективі.

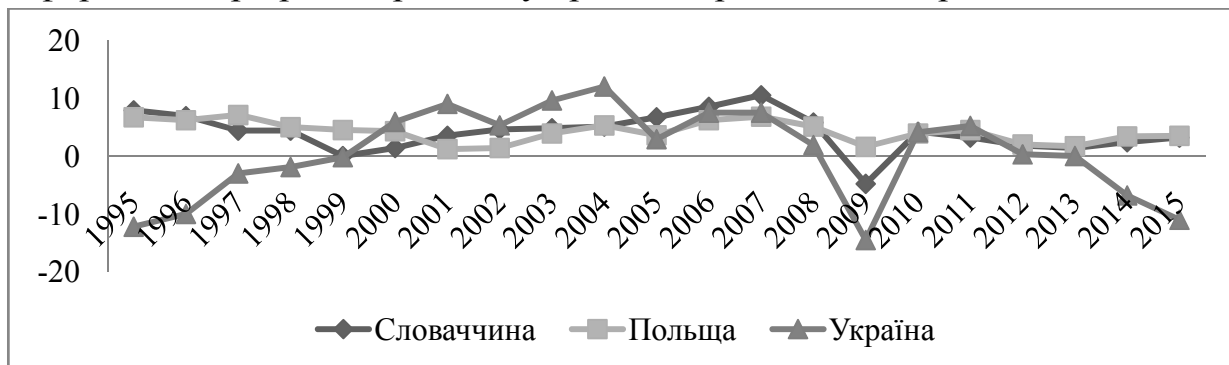


Рис.1. Темпи приросту ВВП в Україні, Польщі та Словаччині у 1995-2015 рр.

Джерело: складено авторами на основі [6]

У 1995 році рівень приросту ВВП в Україні був -12,2%, в Польщі 6,7% і в Словаччині 7,9%. Станом на 2015 рік цей показник знаходиться на відмітці -11% в Україні, 3,5% в Польщі і 3,2% в Словаччині. Отже, Україна не тільки значно поступається за рівнем приросту ВВП, а й має від'ємний показник, якого не було за 20 років у Польщі, а в Словаччині тільки у 2009 році, з відміткою -4,8%, для порівняння в Україні в 2009 році темп приросту ВВП становив -14,5%. Проте, в період з 2000 по 2004 роки Україна випереджала Польщу й Словаччину, що свідчило про економічне зростання, яке у 2005 році почало зменшуватися.

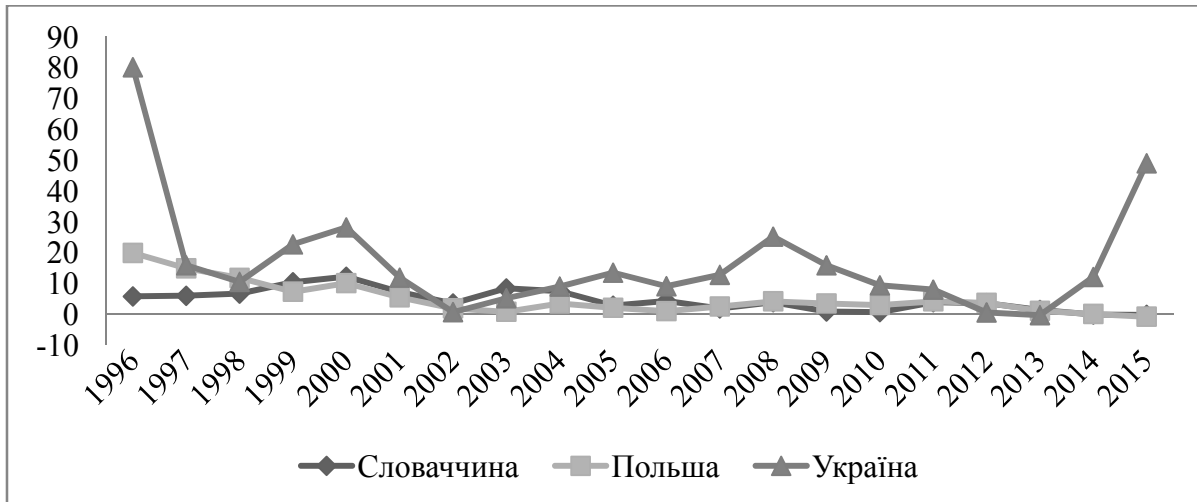


Рис.2. Рівень інфляції в Україні, Польщі та Словаччині у 1995-2015 рр.

Джерело: складено авторами на основі [6]

Рівень інфляції у 1996 році в Україні становив 80,2%, в Польщі 19,9% і в Словаччині 5,8%. За показниками 2015 року Україна мала відмітку 49%, Польща -0,8% та Словаччина -0,2%. За цими даними, в Україні протягом періоду спостерігалася вища інфляція ніж в Польщі та Словаччині, і тільки у 2002, 2012 і 2013 роках інфляція була менше, ніж в зазначених країнах.

З огляду на вищезазначену статистичну інформацію, Україна поступається Польщі та Словаччині за макроекономічними показниками, і незважаючи на те, що ці країни мали подібну ситуацію на початку свого «незалежного» розвитку, на сучасному етапі вони випереджають Україну і розвиваються більш системно і стабільно, що створює сприятливі умови для підприємництва.

Ще одним важливим показником виступає індекс глобальної конкурентоспроможності країни, який щорічно розраховується Світовим Економічним Форумом (СЕФ) [8]. Порівняльна характеристика України, Польщі та Словаччини за цим індексом, та 12 контрольними показниками, дає змогу усвідомити місце кожної країни на світовій арені і відповідно привабливість для бізнесу в міжнародному масштабі. За індексом конкурентоспроможності Україна посідає 85 місце, Словаччина 65 і Польща 36 місце в світі (табл.1).

Згідно вищезазначених показників, Україна має перевагу у рівні вищої освіти та професійної підготовки громадян, а також у рівні ефективності ринку праці та інновацій.

Таблиця 1 – 12 контрольних показників індексу глобальної конкурентоспроможності України, Польщі та Словаччини в порівнянні за 2016 р.

Показники (1-138)	Польща	Словаччина	Україна
Загальне місце в світі	36	65	85
Інституції	65	102	129
Інфраструктура	53	61	75
Макроекономічне середовище	45	37	128
Охорона здоров'я та початкова освіта	38	55	54
Вища освіта та професійна підготовка	37	61	33
Ефективність ринку	47	53	108
Ефективність ринку праці	79	93	73
Рівень розвитку фінансового ринку	46	33	130
Технологічна готовність	46	44	85
Розмір ринку	21	61	47
Рівень розвитку бізнесу	54	55	98

Джерело: складено авторами на основі [8]

Найбільший розрив з Польщею та Словаччиною Україна має за показниками макроекономічного середовища, ефективності ринку, рівня розвитку фінансового ринку, технологічної готовності та рівня розвитку бізнесу. Найкращі позиції за глобальним індексом конкурентоспроможності має Польща, хоча при цьому рівень розвитку бізнесу у Польщі та Словаччині майже на однаковому рівні, 54 та 55 місце в світі відповідно.

Ще одним важливим джерелом аналізу виступає доклад «DoingBusiness» Світового Банку (СБ).[7] У 2016 році за легкістю ведення бізнесу Україна займала 83 місце, Словаччина 29 і Польща 25 місце в світі (табл. 2).

Зважаючи на ці показники, ми можемо зазначити, що на фоні Польщі та Словаччини Україна має перевагу при відкритті бізнесу, так як необхідна достатньо невелика кількість процедур, невелика кількість днів, і вартість; в деяких випадках не є визначеним мінімальний капітал. Також в Україні легше отримати кредит ніж в Словаччині і виплата податків на рік є меншою ніж в порівнюваних країнах.

Таблиця 2 – Показники легкості ведення бізнесу в Україні, Польщі та Словаччині за версією Світового Банку 2016 р.

Показники	Польща	Словаччина	Україна
Відкриття бізнесу (1-189)	85	77	76
Кількість процедур	4	7	6
Кількість днів	30	11,5	21
Вартість (% від доходу на душу населення)	12,9	1,5	1,2
Мінімальний розмір капіталу (%доходу на душу населення)	12,3	19,2	0
Дозвіл на будівництво (1-189)	137	110	70
Отримання електроенергії (1-189)	64	100	185
Реєстрація власності (1-189)	39	11	59
Отримання кредиту (1-189)	17	36	17
Захист інвесторів (1-189)	35	100	109
Сплата подаків (1-189)	87	100	108
Виплати (кількість на рік)	18	20	5
Час (годин на рік)	286	207	350
Загальна податкова ставка (% від прибутку)	38,7	48,6	52,9
Міжнародна торгівля (1-189)	41	71	154
Кількість документів для експорту	5	5	8
Кількість днів на експорт	15	16	29
Вартість експорту (\$ за контейнер)	1,05	1,525	1,88
Кількість документів для імпорту	4	5	9
Кількість днів на імпорт	14	16	28
Вартість імпорту (\$ за контейнер)	1,025	1,505	2,455
Забезпечення виконання контрактів (1-189)	52	55	43
Дозвіл неплатоспроможності (1-189)	32	31	142

Джерело: складено авторами на основі [7]

Проте, за іншими показниками Україна має гірші позиції. Особливо велика різниця простежується у показниках міжнародної торгівлі, усуненні неплатоспроможності, отриманні дозволу на будівництво.

Для того, щоб детальніше визначити проблемні фактори для ведення бізнесу, звернемося до звіту «Індекс глобальної конкурентоспроможності» Світового Економічного Форуму (СЕФ). [8] (табл.3).

Ці фактори згруповані по важливості від того фактора, який має найбільший вплив на умови ведення бізнесу – 1 місце, до фактора, що має найменший вплив – 16 місце. Аналізуючи інформацію, ми можемо зазначити, що в Україні на перших 5 позиціях знаходяться корупція, політична нестабільність, інфляція, неефективність держапарату та доступ до фінансування. При цьому в Польщі та Словаччині перші позиції займають податкова політика, податкові ставки, обмежувальне трудове законодавство, і як не дивно, в Словаччині перше місце займає корупція.

Таблиця 3– Проблемні фактори ведення бізнесу в Україні, Польщі та Словаччині 2016 р.

№	Польща	Словаччина	Україна
1	Податкова політика – 20,6	Корупція – 19,2	Корупція – 14,0
2	Обмежувальне трудове законодавство – 14,1	Податкові ставки – 17,2	Політична нестабільність – 13,2
3	Політична нестабільність – 12,5	Неефективність держапарату – 14,8	Інфляція – 11,9
4	Податкові ставки – 12,3	Податкова політика – 10,8	Неефективність держапарату – 11,4
5	Неефективність держапарату – 8,7	Обмежувальне трудове законодавство – 8,9	Доступ до фінансування – 11,2
6	Кваліфікована робоча сила – 6,2	Кваліфікована робоча сила – 7,4	Нестабільність уряду – 8,2
7	Доступ до фінансування – 6,1	Політична нестабільність – 5,6	Податкові ставки – 7,3
8	Недостатня забезпеченість інфраструктурою – 5,0	Недостатня забезпеченість інфраструктурою – 5,3	Податкова політика – 6,8
9	Недостатня здатність до інновацій – 4,6	Недостатня здатність до інновацій – 4,7	Правила торгівлі іноземною валютою – 4,5
10	Погана трудова етика – 2,5	Погана трудова етика – 2,2	Недостатня забезпеченість інфраструктурою – 2,7
11	Нестабільність уряду – 2,3	Доступ до фінансування – 1,6	Обмежувальне трудове законодавство – 2,5
12	Погане здоров'я громадян – 2,2	Погане здоров'я громадян – 0,7	Недостатня здатність до інновацій – 1,6
13	Корупція – 1,5	Злочини та крадіжки – 0,6	Злочини та крадіжки – 1,6
14	Інфляція – 0,5	Правила торгівлі іноземною валютою – 0,5	Погана трудова етика – 1,5
15	Злочини та крадіжки – 0,5	Інфляція – 0,3	Погане здоров'я громадян – 1,3
16	Правила торгівлі іноземною валютою – 0,3	Нестабільність уряду – 0,3	Кваліфікована робоча сила – 0,5

Джерело: складено авторами на основі [8]

Крім того, ми можемо побачити, що Україна має схожість із Словаччиною в тому, що на першому місці факторів, які негативно впливають на бізнес-клімат знаходиться корупція. З Польщею є схожість за фактором політична нестабільність; для України друге місце, для Польщі – третє. Фактор неефективності держапарату об'єднує одночасно три країни, для України четверте місце, для Словаччини – третє, для Польщі – п'яте. Також можемо зазначити, що в Польщі та Словаччині є 4 однакові фактори з 5 перших місць; це означає, що ці країни мають спільні проблеми і більш схожі між собою.

Просумуємо бали за першими п'ятьма показниками, які були виставлені Світовим Економічним Форумом, з розрахунку 100 балів на 16 показників. Відповідно ці бали мають індивідуальне співвідношення для кожного фактору окремої країни. В Україні сума балів перших п'яти показників становить 61,7, для Словаччини 70,9 і для Польщі 68,2 бали.

Це означає, що перші 5 показників мають вагомий вплив ніж інші в першу чергу для Словаччини, де найбільш проблемний фактор – це корупція (19,2 бали), потім для Польщі, де найбільш проблемний фактор – це податкова політика (20,6 бали) і в останню чергу для України, з найбільш проблемним фактором корупція (14 балів). Також з цього випливає, що в Україні біли розставлені за факторами більш рівномірно, і не має різкого відриву одних факторів від інших. В свою чергу в Польщі та Словаччині спостерігається великий відрив в балах перших факторів від останніх.

З огляду на цю інформацію можна зробити висновок, що спільним фактором який негативно впливає на умови ведення бізнесу одночасно в трьох країнах виступає неефективність держапарату. Це може свідчити про потребу дерегуляції.

Підприємництво, внаслідок встановлених нині практик ведення бізнесу і регулювання підприємницької діяльності, втрачає потенціал до стрімкого нарощення власних масштабів і ефективності функціонування[9].

Вимога розвитку економіки України ставить на порядок денний перегляд ступеню «присутності держави» у сфері підприємницької діяльності з метою запобігання негативних наслідків. Розглядаючи економічну сутність дерегуляції, слід відмітити, що вона є одним із пріоритетних напрямів реформування державного управління економіки країни, сукупністю заходів, спрямованих на зменшення втручання державних органів у економічну діяльність суб'єктів господарювання. Отже, задача дерегулювання підприємницької діяльності має полягати у встановленні умов, які сприятимуть стабільному розвитку підприємництва в країні. А результатом має стати якісне поліпшення бізнес-клімату в Україні.

На сьогодні в Україні напрямами впровадження політики дерегуляції визначено[11]:

— усунення надмірного регулювання господарської діяльності завдяки зменшенню кількості документів дозвільного характеру, дозвільно-погоджувальних процедур та переліку продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації в Україні;

— забезпечення істотного поліпшення умов ведення бізнесу в Україні за напрямами, що враховуються під час складання рейтингу

Doing Business, а саме, в першу чергу, захист інвесторів, сплата податків, реєстрація власності;

- сумарне скорочення витрат суб'єктів господарювання на виконання обов'язкових державних регуляторних приписів на 20,0 % протягом п'яти років;

- скорочення кількості регуляторних і контролюючих органів;

- відмова від системи тотального обтяжливого контролю за всіма суб'єктами господарської діяльності на основі запровадження ризикоорієнтованої системи державного контролю;

- підтримка та розвиток малого і середньобізнесу;

- забезпечення ефективного захисту прав приватної власності, гармонізація із законодавством ЄС положень українського законодавства щодо захисту інвесторів (внутрішніх та іноземних) і кредиторів;

- забезпечення належного виконання органами виконавчої влади Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» тощо [11].

Якщо проаналізувати досвід Польщі та Словаччини можна зауважити, що Польща давно обрала шлях дерегуляції, і продовжує ним йти. Це означає зменшення бюрократії, спрощення різних процедур, пов'язаних з діяльністю підприємців. Причому цей шлях ще не пройдено і законодавство в сфері державного регулювання постійно вдосконалюється.

Крім того, в Польщі виступають за те, щоб гроші надавалися у вигляді кредитів, нехай навіть пільгових, але на конкретних засадах і з чіткими умовами повернення. Більш того ці кошти переважно спрямовані на великі інфраструктурні проекти державного масштабу. У той час як бізнес (малий і середній, насамперед) має право користуватися податковими пільгами, а також працювати без регуляторних бар'єрів. Крім того, нещодавно в Польщі був оприлюднений законопроект «Про малу економічну діяльність», який радикально знижує податкове навантаження на малий бізнес. Планується, що новостворені компанії будуть сплачувати тільки один податок у розмірі 22,17% від обороту.

Якщо проаналізувати реформи Словаччини, можна сказати, що для поліпшення бізнес середовища був зроблений акцент на гнучкість ринку

праці, це означає, що якщо робота є, підприємець створює нові робочі місця, а якщо її немає, він може відправити людей додому на кілька днів. Другий аспект — мотивуюча податкова система: були зменшені податки на прибуток для приваблення інвесторів. Податкова реформа стала маркетинговим кроком для країни. Вона привернула іноземних інвесторів не тільки завдяки низьким ставкам і простоті нової системи, але також і найнижчим у ЄС податком на капітал. Більш того, на сьогодні ведеться боротьба з корупцією та злочинністю, забезпечується верховенство права і відповідальність перед законом. Це дало свої результати у вигляді притоку інвесторів в автомобільну сферу. Сьогодні Словаччина - світовий лідер з виробництва автомобілів на душу населення. Тут побудували свої заводи Volkswagen, Peugeot і KiaMotors. У країні розмістили виробництво великі виробники побутової техніки: Samsung, Sony, Whirlpool.

Висновки. Таким чином на сьогоднішній день Україна поступається Польщі та Словаччині за умовами ведення бізнесу в першу чергу за макроекономічними показниками, ефективністю ринків та міжнародної торгівлі, стабільністю політичної та економічної системи і рівнем життя. З іншого боку Україна має переваги у освітній сфері, наявній кваліфікованій робочій силі, доступі до кредитних ресурсів та легкості процедур відкриття бізнесу.

Одним із напрямів поліпшення ситуації в країні може виступати політика дерегуляції, що створить більш сприятливі умови для підприємництва і, відповідно, поліпшення бізнес-клімату та привабливості для іноземних інвесторів. Отже, якщо розглядати польський досвід через призму українських реалій, Україні ні в якому разі не можна відмовлятися від пільг для підприємців, оскільки вони є фундаментом для розвитку національної економіки і, зокрема, бізнесу. З досвіду Словаччини, Україна може зробити акцент на збільшенні інвестиційної привабливості, виправленні недоліків у регуляторно-правовому та податковому середовищі. Ще одним важливим заходом можна визначити збереження людського капіталу в країні, який на сьогодні надає Україні переваги, і буде виступати основою будь-яких економічних, політичних та соціальних реформ.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Виговська В.В. Малий бізнес України: сучасний стан та перспективи розвитку [Текст] / В.В. Виговська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1. – С. 59-64.
2. Варналій З.С. Мале підприємництво України як чинник регіонального розвитку: стан та перспективи [Текст] / З.С. Варналій // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 4. – Ст. 64-73.
3. Галан Н.І. Державна підтримка малого та середнього бізнесу: досвід зарубіжних країн: [Монографія] / Н.І. Галан. – Донецьк: ДНУ, 2007. – 118 с.
4. Янчук.Л. Європейська інтеграція Словацької республіки (1993-2004) // Український історичний збірник. – Вип.11. – К.,2008. – С.317-324.
5. Borosova, L. (2014). Slovak and Czech Political Representation in Relation to the European Union. In: Desat' rokov clenstva Slovenskej republiky v Europejskej unii. Economicke, politicke a pravne aspekty. Zbornik vedeckych prac. Bratislava: Vydavatel'stvo Ekonom, 2014. – S.33-41.
6. Світова економіка. Економічні показники. [електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.ereport.ru/>
7. Doing Business. Measuring Regulatory Quality and Efficiency [електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2016>
8. World economic forum. The Global Competitiveness Report 2016–2017. [електронний ресурс] Режим доступу: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2016-2017-1/>
9. Передумови та пріоритети реформування державної політики розвитку підприємництва в Україні / [Я. В. Бережний, З. С. Варналій, Т. Г. Васильців та ін.]. — Київ: НІСД, 2014. — 73 с.
11. Аналітична доповідь до щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 році» [Електронний ресурс] / [Горбулін В. П. та ін.]; редкол. Горбулін В. П., Власюк О. С. ; Нац. ін-т стратег. дослідж. — К. : НІСД, 2015. — 679 с. — Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua/print/4433>.

ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 631.147:349.422

АГРАРНО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ВИРОБНИЦТВА СИРОВИНИ ТА ПРОДУКЦІЇ ЗА ОРГАНІЧНИМИ СТАНДАРТАМИ В УКРАЇНІ

Безус Р.М., д.е.н.

Волох П.В., к.с/госп.н.

Острініна В.В.

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

Дослідження статті присвячене оцінці законодавчої бази агровиробництва за органічними стандартами в Україні. Виявлено логічні та понятійні розбіжності у викладенні інструктивних матеріалів та законодавчих актів міждисциплінарного характеру щодо сертифікованої органічної продукції. Рекомендовано переосмислення дефініцій, понять: «традиційна продукція», «речовина», «сировина» тощо в основних джерелах правового забезпечення виробництва сировини та продукції за органічними стандартами. Запропоновані уточнюючі зміни до існуючих правових документів для уникнення дисбалансу між термінами і поняттями комплексу сільськогосподарських наук і законів, розпоряджень та стандартів, що стосуються виробництва продукції за органічними стандартами в Україні. Зрозумілі поняття, рекомендації без протиріч між поняттями аграрного права та господарських практик виробників дадуть можливість фермерам уникати додаткових бар'єрів на шляху до стабільного розвитку агробізнесу, застосовуючи технології за органічними стандартами.

Ключові слова: виробництво аграрної продукції, органічне виробництво, аграрне право, економіка органічного виробництва, продовольча безпека

UDC 631.147:349.422

AGRARIAN AND LEGAL ASPECTS OF PRODUCTION RAW MATERIAL AND PRODUCTS ACCORDING TO ORGANIC STANDARDS IN UKRAINE

Bezus R., Doctor of Econ.Sc.

Volokh P., PhD in Agricult.Sc.

Ostrinina V.

Dnepropetrovsk State Agrarian and Economic University

The research of the article is focused on the legislative framework of agricultural production according to organic standards in Ukraine. The logical and conceptual differences in the presentation of various materials and legislation on certified organic products are discovered. The revising of definitions and concepts of "traditional

products", "substance", "raw material" etc. in the main source of legal provision for the production of raw materials and ready products certified according to organic standards is recommended. The clarifying amendments to existing legal instruments are proposed in order to avoid an imbalance between terms in agricultural sciences and concepts in regulations and standards relating to production according to organic standards in Ukraine. The clear concept and recommendation without conflicts between the terms of agricultural laws and business practices of manufacturers will allow farmers to avoid additional barriers to sustainable development of agribusiness with applying technology of organic standards.

Keywords: agricultural production, organic farming, organic production, agricultural law, economics of organic production, food security

Актуальність проблеми. Оцінюючи умови сучасного аграрного ринку, можна зробити висновок, що альтернативні системи землеробства вже здобули популярність в Україні. Зокрема, в 2016 році виробники України посіли 6 місце у світі за експортом пшениці, виробленої за органічними стандартами [1, с. 89], а екологічне агровиробництво в ПП «Агроекологія» Шишацького району Полтавської області практикується ще з середини 70х років ХХ ст. [2]. У зв'язку з фактом частого застосування таких альтернативних систем землеробства та агровиробництва виникла необхідність їх законодавчого забезпечення.

Правові та економічні основи виробництва та обігу сільськогосподарської продукції та сировини сертифікованої, вироблених за органічними стандартами, в Україні визначається Законом України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» [3]. Даний законодавчий акт став третьою та вдалою спробою інституціоналізувати виробництво органічної продукції в Україні. Попередні зусилля, починаючи з 2008 року, не змогли реалізувати складну процедуру трансформації законопроекту в закон. Критичний огляд норм Закону України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» (далі Закон) свідчить про те, що він потребує уточнень. Тема дослідження є актуальною, оскільки з кожним роком все більше аграріїв обирають шлях виробництва агропродукції за органічними стандартами та стикаються з наслідками недосконалості згаданої законодавчої бази.

Аналіз останніх наукових досліджень. Питаннями законодавчого забезпечення виробництва продукції за органічними стандартами в Україні у останні роки переймалися такі українські дослідники, як Лупенко Ю.О. [4, с. 9], Фесенко А.М. [5], Амеліна Ю.С. [6] тощо.

Так, Лупенко Ю.О. вказав, що одним з головних чинників подальшого розвитку ринку сертифікованої органічної продукції та підвищення попиту на неї в Україні є удосконалення відповідної законодавчої бази і розробка державної цільової програми підтримки. Фесенко А.М. дослідив особливості українського та європейського підходів до виробництва продукції за органічними стандартами, зокрема, і їх правові аспекти. Амеліна Ю.С. розглянула законодавче забезпечення такого агровиробництва, як один з факторів впливу на економічний розвиток сільськогосподарських підприємств органічного овочівництва та плодівництва. Наразі, без поглибленого дослідження залишаються окремі статті Закону з точки зору аграрного права, сільськогосподарських наук та реальної практики виробників.

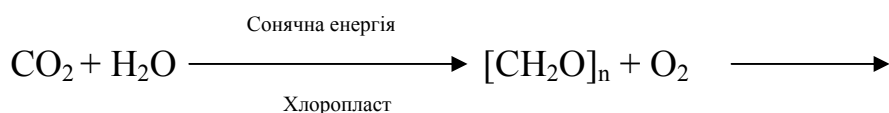
Отже, метою даної статті є критичний огляд української законодавчої бази виробництва сільськогосподарської продукції, сертифікованої за органічними стандартами.

Викладення основного матеріалу. Процес виробництва сільськогосподарської продукції, що забезпечує національну безпеку, регулюється низкою законів, зокрема, Господарським кодексом України, ЗУ «Про державну підтримку сільського господарства України» тощо. Виробництво продукції, сертифікованої за органічними стандартами, також вимагає суворого правового режиму, що може бути забезпечений такими нормативно-правовими актами, як ЗУ «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» і Постановами КМУ «Про затвердження Детальних правил виробництва органічної продукції (сировини) рослинного походження» та «Про затвердження Порядку ведення Реєстру виробників органічної продукції (сировини)» тощо [7, 8].

Спочатку звернемо увагу на назву Закону України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини». Авторському колективу цього Закону пропонується наступна редакція для назви даного аграрно-правового документа – Закон України «Про виробництво та обіг сільськогосподарської

продукції (сировини), сертифікованої за органічними стандартами». Така назва буде відображати сутність виробництва сільськогосподарської продукції, що відповідає певним вимогам агровиробничої практики. До такої назви пропонуємо дослухатися і Міжнародній федерації сільськогосподарського органічного руху (IFOAM), яка запровадила термін «органічне сільське господарство».

Далі розглянемо ст.1 Закону, яка запроваджує новий термін для рослинництва, а саме «традиційна (неорганічна) продукція». Цей термін введено з метою відокремлення продукції, що виробляється за органічними стандартами, від продукції, що виробляється за іншими стандартами. Згідно з термінологією сільськогосподарської науки, у межах різних моделей сільськогосподарського виробництва в агроєкосистемах результатом виробництва є тільки органічна продукція, оскільки вона складається з органічних сполук. Виробництво будь-якої сільськогосподарської продукції в рослинництві базується на процесі фотосинтезу – утворенні зеленими культурними рослинами органічної речовини з CO_2 і H_2O за участі енергії сонячного світла. Класика фотосинтезу не зміниться в агроєкосистемі будь-якої сільськогосподарської культури, не дивлячись на те, чи застосовуються синтетичні мінеральні добрива та хімічні засоби захисту рослин, чи ні:



$[\text{CH}_2\text{O}]_n$ – хімічна формула загальної структури вуглеводів (органічних речовин), які утворюються при фотосинтетичному метаболізмі у C_3 і C_4 видів рослин [9, с. 60-61].

Запропонований в Законі (ст.1) правовий термін «традиційна (неорганічна) продукція» не у повній мірі висвітлює зміст продукції, що виробляється не за стандартами «органіки». Він може означати, що традиційна продукція – це та продукція, технологія виробництва якої заснована на традиціях (історичних, ментальних) зонального вирощування культури: хмелярство, картоплярство, луб'яні культури тощо. А термін «неорганічна продукція» у більшій мірі відноситься до неживої природи. Наприклад, неорганічною є кухонна сіль. Але, в той же час, цукор – це продукт органічного походження. На перший погляд, сіль та цукор – це схожі білі речовини, але вони сертифікуються за різними якісними показниками: сіль – за неорганічним (NaCl), а цукор –

за органічним (цукроза, $[\text{C}_6\text{H}_{12}\text{O}_6]_n$). З огляду на вказані недоліки, визначення термінів (ст.1) потребує науково-правового доопрацювання. За такою ж логікою доопрацювання потребують і вирази: «поголів'ям органічної худоби» (ст. 17 п. 3) та «...органічного насіння та посадкового матеріалу (ст. 18, п.1.)».

Дефініції ст.1. Закону «паралельне виробництво», «перехідний період», «тест-культури» (як і всі інші визначення) потребують фахового аграрно-правового тлумачення, змін і доповнень. Наприклад, будь-яка сільськогосподарська тест-культура поєднує два умовних типи живлення – повітряне і кореневе. Біологічною здатністю рослин є здатність поглинати певну кількість органічних і мінеральних сполук, що в результаті, дасть можливість визначити вміст зольних (в т.ч. токсичних) елементів в господарській частині урожаю (зерно, насіння, коренебульбоплоди тощо). Але тіло рослини і її корінь нагромаджують різну кількість забруднюючих елементів. Так, картопля (як тест-культура) в бадиллі нагромаджує більше радіонуклідів, ніж в бульбах. Тобто, визначення і методику застосування тест-культур потрібно для агровиробництва за органічними стандартами потрібно розробити чіткіше.

Крім вищеописаних неточностей, пропонуємо переглянути наступні критичні аспекти Закону, оскільки вони будуть впливати на ефективність його реалізації в сільськогосподарському виробництві та можуть знижувати рівень правової захищеності виробників продукції, сертифікованої за органічними стандартами.

Зазначимо, що ст.4 Закону, де описані загальні принципи виробництва продукції, вказано, що принцип «Використання живих організмів» (п.п. 7, п.1, ст.4), на нашу думку, слід викласти наступним чином: «використання природно-технічних систем для вирощування рослин, тварин, птиці, аквакультури, корисних комах тощо».

Суперечливим є і п.п. 2, п. 2, ст.4 «Мінімалізація використання невідновлюваних та зовнішніх ресурсів», що не може бути «спеціальним» принципом виробництва продукції рослинництва через наступні причини:

- по-перше, продуктивність фотосинтезу залежить від зовнішніх ресурсів навколишнього середовища: інтенсивності і якості світла, концентрації CO_2 й кисню, температури, водного режиму і мінерального живлення рослин;

- по-друге, в рослинництві слід мати найбільші показники використання ФАР (фотосинтетична активна радіація).

- по-третє, важливу роль у підвищенні ефективності фотосинтезу рослин відіграє селекція.

- по-четверте, ґрунт є сполуковою ланкою коло обігу елементів й регулятором накопичення і перерозподілу енергії та мінерального живлення.

У ст.5 Закону закріплено ідею «створення» сприятливих умов для «високоєфективного ведення сільського господарства за допомогою виробництва органічної продукції (сировини)». Але згідно ст.1 Закону виробництво органічної продукції проводиться без прийомів інтенсифікації рослинництва, тому вбачається, що урожайність культур буде зменшуватися, що є показником екстенсивним.

Реалізація умов ст.8, що регламентує повноваження центрального органу виконавчої влади щодо формування та реалізації державної аграрної політики, не може бути забезпечена в п.п.3 у зв'язку з підготовленими змінами до Закону «Про вищу освіту», а саме через те, що акредитація/ліцензування нових напрямів підготовки призупинена до 2017 року [10].

На нашу думку, законодавець не чітко визначив вимоги і правила виробництва та обігу продукції в п.3 ст.14 Закону, а саме, які обсяги неорганічної продукції, її види, перелік, терміни застосування в перехідний період та його тривалість, які виключні випадки використання «цих проблемних питань» при виробництві органічної продукції (сировини). Не визначеними також слід вважати види дикорослих рослин й лісової продукції.

Вбачаємо за необхідне конкретизувати термін «сільськогосподарські угіддя» (з урахуванням вимог Земельного кодексу України), до яких належить рілля, перелоги, багаторічні насадження, сіножаті і пасовища та перелоги. Рослинництво ж базується на використанні ріллі. Сіножаті та пасовища використовуються для виробництва кормів та випасу тварин. Багаторічні плодово-ягідні насадження – для отримання ягід, фруктів, горіхів. До речі, плодівництво та овочівництво не висвітлено в цьому Законі, як і птахівництво.

Законодавець не визначає, не нормує поняття «сировина», «речовина» при виробництві харчових продуктів та речовин шляхом переробки для сертифікації за органічними стандартами (ст.16, п.2). Наприклад, з насіння масляничних культур (сировина) виробляється жирна (соняшникова) та висихаюча (мак олійний) олія. В той же час, з головок маку олійного (сировина) можливо екстрагувати органічні алкалоїди – морфін, кореїн

(речовина). Крім того, регулювання виробництва за органічними стандартами для потреб фармакології в Законі відсутнє.

Загальні правила виробництва органічної продукції та /або сировини (ст.16 Закону) є проблемними з наукової (землеробство, рослинництво, ґрунтознавство, агроекологія тощо) і практичної точки зору виробництва сільськогосподарської продукції. Зазначимо, що «При виробництві органічних харчових продуктів...» (п.2, ст.16) найбільше урізані правила їх виробництва та особливо їх медико-біологічна цінність.

З виробничої точки зору, проблемною юридичною нормою є Розділ 3, ст.18 Закону, яка додатково навантажує Кабінет Міністрів України і зобов'язує встановлювати детальні правила виробництва органічної продукції (сировини) рослинного походження.

Особливості правового забезпечення виробництва органічних морських водоростей (розділ 3, ст.21 Закону) доцільно доповнити уточненнями: види водоростей (ламідарія, цисто зір, тостера тощо) вказати види, які занесені в Червону книгу України, визначити вирощування водоростей на відокремленій ділянці природного середовища чи штучних ємностях (а не внутрішніх приміщеннях з використанням добрив, як помилково зазначено в Законі) та напрями використання водоростей (харчова, фармацевтична тощо).

За органічними стандартами можна сертифікувати тільки продукцію бджільництва (розділ 3, ст.22 Закону), а не нормувати медоносні ресурси (площу) дикорослих/культурних рослин, як джерел «натурального нектару і пилку».

Підсумувати запропоновані зміни можна у табл. 1.

Таблиця 1 - Недоліки Закону та запропоновані зміни

Елемент Закону	Досліджуваний вираз	Запропонована зміна
1	2	3
Назва	«Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції (сировини)»	«Про виробництво та обіг сільськогосподарської продукції (сировини), сертифікованої за органічними стандартами»
Ст.1	«органічна продукція»	продукція, вироблена за органічними стандартами
Ст.1	«традиційна продукція», «неорганічна продукція»	потребують науково-правового доопрацювання
Ст.1	«паралельне виробництво», «перехідний період», «тест-культури»	потребують фахового аграрно-правового тлумачення і доповнень
Ст.1	«сільськогосподарські угіддя»	конкретизувати термін з урахуванням вимог Земельного кодексу України
Закон	відсутність норм щодо плодівництва, овочівництва та птахівництва	доповнити відповідною інформацією

Продовження Таблиці 1

1	2	3
Ст.4, п.1, п.п.7	«використання живих організмів»	«використання природно-технічних систем для вирощування рослин, тварин, птиці, аквакультури, корисних комах тощо»
Ст.4, п.2, п.п.2	«мінімалізація використання невідновлюваних та зовнішніх ресурсів»	не може бути «спеціальним» принципом виробництва рослинництва (див. текст), потребує перефразування
Ст.14, п.3	не визначеними є види дикорослих рослин й лісової продукції	доповнити відповідною інформацією
Ст.16, п.2	поняття «сировина», «речовина»	конкретизувати для виробництва харчових продуктів та речовин шляхом переробки для сертифікації за органічними стандартами
Ст.17, п.3	«поголів'ям органічної худоби»	потребують науково-правового доопрацювання
Ст.18, п.1	«...органічного насіння та посадкового матеріалу»	потребують науково-правового доопрацювання
Ст.21	відомості про водорості	доповнити інформацією про види водоростей та напрями їх використання
Ст.22	сертифікація медоносних ресурсів для бджільництва	сертифікація продукції бджільництва

Джерело: складено авторами

Найбільш проблемним питанням Закону є правове нормування придатності території, земель, ґрунтів для виробництва органічної продукції та сировини (Розділ 4, ст.23) та її зв'язок зі ст.24. Розгляд цієї проблеми планується в наступній публікації.

Висновки. В результаті оцінки норм досліджуваного Закону України, були задекларовані його недоліки і, відповідно, закладений базис для внесення змін міждисциплінарного характеру до національного законодавства щодо виробництва продукції за органічними стандартами. Усунення вказаних недоліків поліпшить регулювання процесу виробництва сільськогосподарської продукції та сировини за органічними стандартами і дозволить ефективніше взаємодіяти всім учасникам цього виду агробізнесу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Willer, H., Kilcher, L. The World of Organic Agriculture. Statistics and Emerging Trends 2016 // IFOAM–FiBL. – 2016. – 340 p.
2. Антонець С.С. Про ПП «Агроєкологія» [Електронний ресурс] / С.С. Антонець// Офіційний сайт. – 2011. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.agroecology.in.ua/company>
3. Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини : Закон України від 3 вересня 2013 р. № 425-VII // Відомості Верховної Ради. – 2014. – № 20–21. – Ст. 721.

4. Лупенко Ю. О. Формування попиту та пропозиції на ринку органічної продукції /Ю.О. Лупенко// Органічне виробництво і продовольча безпека: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції 19 квітня 2013 р. – Житомир: «Полісся», 2013. – С. 3–9.
5. Фесенко А.М. Органічне виробництво: європейські і українські підходи / А.М. Фесенко// Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. – 2015. – Вип. 156. – С. 243–250.
6. Амеліна Ю.С. Економічний розвиток сільськогосподарських підприємств органічного овочівництва та плодівництва: дис. канд. ек. наук : 08.00.04 / Ю.С. Амеліна. – Дніпропетровськ. – 216 с.
7. Про затвердження Детальних правил виробництва органічної продукції (сировини) рослинного походження : постанова Кабінету Міністрів України від 31.08.2016 № 587 [текст] // ОВУ. – 2016. – №65. – с. 58.
8. Про затвердження Порядку ведення Реєстру виробників органічної продукції (сировини) : постанова Кабінету Міністрів України від 08.08.2016 № 505 [текст] // ОВУ. – 2016. – №62. – с. 14.
9. Біологія та екологія сільськогосподарських рослин /В.Д. Паламарчук// Вінницький національний аграрний університет, Національний університет біоресурсів і природокористування України. – Вінниця, 2013. – 724 с.
10. Про вищу освіту : Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 20. – Ст. 134.

УДК 334.732.6

**ІНСТИТУЦІЙНИЙ ПІДХІД ЯК МЕТОДОЛОГІЧНА БАЗА
ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РОЗВИТКУ
ФЕРМЕРСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА****Єременко Д.В., к.е.н.***Таврійський державний агротехнологічний університет*

Стаття присвячена аналізу теоретичних та методичних підходів щодо дослідження напрямків конкурентоспроможного розвитку фермерських господарств. Обґрунтовано необхідність використання інституційного підходу щодо оцінки стану та перспектив функціонування сільськогосподарських підприємств сімейного типу. Проаналізовано специфіку функціонування фермерського господарства як результат взаємодії системи соціально-економічних інститутів. Автор підкреслює об'єктивний історичний характер становлення вітчизняного фермерства. Доведено, що представники даного сегменту аграрного підприємництва формально являють собою домогосподарства, які переважно функціонують в сільській місцевості та створюють аграрну продукцію на товарних засадах. В статі зазначається, що соціальна складова інституту фермерства включає в себе функції щодо забезпечення фінансової бази для сталого розвитку сільських територій як сукупності спільнот, що стабільно мешкають та пов'язані міжособовими зв'язками.

Ключові слова: фермерське господарство, соціально-економічна сутність, інституційний підхід, сімейно-трудова господарство, методологія, аграрне виробництво

UDC 334.732.6

**INSTITUTIONAL APPROACH AS A METHODOLOGICAL BASE FOR
RESEARCH THE COMPETITIVE DEVELOPMENT OF FARMS****Yeremenko D., PhD in Economics***Tavria State Agrotechnological University*

The analysis of theoretical and methodological approaches to the study of the directions of competitive development of farming has been made in the article. The necessity of using of the institutional approach in assessing the status and prospects of functioning of agricultural enterprises of family type has been proved. The peculiarities of farming operation as a result of the interaction of socio-economic institutions have been analyzed. The author emphasizes the objective historical character of formation of farming in Ukraine. It is proved that the representatives of this segment of the agricultural enterprises formally represent the households that predominantly operate in rural areas and create agricultural products on a commodity basis. The article notes that the social component of the institution of farming involves functions of providing a financial base for the sustainable development of rural areas as a set of communities that consistently live and associate with interpersonal relationships.

Keywords: farming, socio-economic essence, the institutional approach, family-labor farming, methodology, agricultural production.

© Єременко Д.В., к.е.н., 2016

Актуальність проблеми. Характер процесів, які визначають систему сучасних економічних відносин, зростання ролі утворень формального та неформального типів як господарських агентів разом із зниженням ролі держави, чий установи практично неспроможні адекватно регулювати ситуацію як в макро- так і мікроекономічному просторі, внаслідок зростання ступеня її невизначеності, обумовлюють необхідність дослідження економічної діяльності з урахуванням впливу на значення всіх учасників, що є характерною рисою інституційного підходу. Інституційний підхід являє собою систему принципів, що передбачають інтерпретацію дійсності на базі інституційних теорій, причому в якості об'єкту дослідження можуть виступати як організації, так і існуючі правила, норми та моделі соціально-економічної поведінки, а також когнітивні образи та уяви.

Одним з невирішених теоретико-методологічних питань, що мають місце в даному аспекті, є невизначеність щодо ідентичності або нетотожності термінів «інститут» та «інституція», що, в свою чергу, створює певні суперечності як суто теоретичного, так і методико-практичного характеру, оскільки зміни у теоретичному базисі передбачають відповідні трансформації подальшої наукової надбудови.

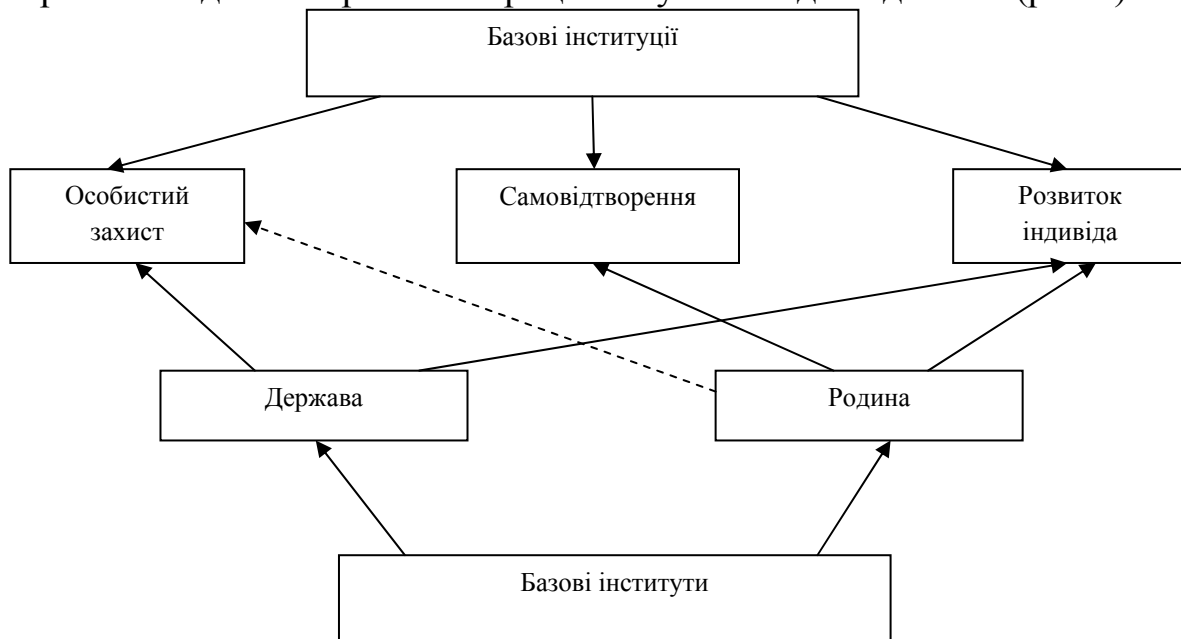
Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку вітчизняного аграрного сектору з позицій інституційного підходу, а також теоретико-методологічні аспекти інституційного підходу як способу пізнання сучасного стану соціально-економічних відносин знайшли своє відображення в працях М.В. Дубініної, Т.М. Лозинської, П.Т. Саблука, О.Г. Шпикуляка та ін. Проте, на нашу думку, потребують додаткового вивчення інституційні аспекти функціонування системи малого аграрного бізнесу.

Мета роботи. Метою дослідження є дослідження особливостей функціонування вітчизняних фермерських господарств як складової аграрного підприємництва крізь призму інституційного підходу.

Викладення основного матеріалу дослідження. Т.М. Лозинська, вказуючи на розбіжності у текстах українських, російських та англійських варіантів термінів «інститут», «інституція», «institute» та «institution», наголошує на те, що використання в науковій літературі двох термінів – «інститут» і «інституція» – не лише не вносить нічого нового в теорію інституціоналізму, а й породжує методологічну

плутанину, наслідком якої є поширення практики використання контекстуальних дефініцій цих понять. [6].

На нашу думку, даний підхід є досить суперечливим, оскільки, по-перше, сучасна наука (в т.ч. економічна) намагається досліджувати не тільки самі процеси, а й причинно-наслідкові зв'язки між діями учасників, їхніми цілями та результатами і наявність логічного ланцюгу «інституція» - «інститут» дозволяє певною мірою це прояснити. По-друге, спрощення теоретико-методологічного інструментарію за рахунок його скорочення може бути позитивно сприйнято лише студентською аудиторією, але не науковою спільнотою. Розглянемо найпростішу систему взаємозв'язків між інституціями та інститутами для підтвердження тезису щодо обґрунтованості одночасного використання даних термінів в процесі наукового дослідження (рис 1).



*Рис. 1. Взаємодія між базовими інститутами та інституціями
Авторська розробка*

Наведена схема відображає взаємну відповідність базових інституцій, дотримання яких є обов'язковою умовою для виживання будь-якої істоти та забезпечення подальшого сталого розвитку колективного співтовариства осіб, а також інститутів, що беруть на себе виконання відповідних функцій. Ми умисно спростили характер взаємовідносин, оскільки сучасні соціально-економічні реалії не тільки передбачають наявність первинних та вторинних інститутів, а й характеризуються трансформацією їхньої ролі та функцій, виходячи з рівня розвитку соціально-економічних відносин у суспільстві.

Саме тому свого часу П.А. Столипін намагався сформувати на селі інститут фермерства, надавши йому надалі адміністративно-контрольні функції за діяльністю селян, які фактично втратила держава із ліквідацією інституту кріпацтва. Як відомо, тривалий час в радянський період значну частку функцій сім'ї щодо розвитку дитячої особистості приймала на себе держава, формуючи відповідний психотип людини. За сучасних умов, у випадку низької ефективності держави як засобу забезпечення індивідуального захисту відповідні повноваження приймає на себе населення. Таким чином, аналізуючи систему елементів певного ланцюгу «інституція» - «інститут» в сфері виробничих, освітніх, політичних та інших відносин, можливо більш чітко визначити функції кожної складової, а також спрогнозувати можливі сценарії розвитку самого ланцюгу.

Як зазначає В.Ф. Горшенін, для інституціонального підходу притаманна більша реалістичність, за якою індивід, фірма або держава мають функціонувати за умов невизначеності, неповної або викривленої інформації. Інституціоналісти не розглядають економіки як систему, що здатна функціонувати в стані оптимальної рівноваги, припускаючи можливість нерівноважних ситуацій або наявності декількох точок рівноваги, які не завжди є оптимальними, забезпечуючи тим самим альтернативність у прийнятті управлінських рішень в різних ситуаціях[1].

Інституційні моделі менш формалізовані, тому в рамках інституційного прогнозування можна зробити набагато більше різних прогнозів. Інституційний підхід пов'язаний з аналізом конкретної ситуації, що призводить до більш узагальненим результатам, тому він є більш практичним і наближеним до реальності. Моделі інституційної економіки більш гнучкі і здатні трансформуватися в залежності від ситуації. Основними положеннями інституційного підходу прийнято вважати наступні:

1. Людина є не тільки продуктом природи, але результатом розвитку суспільства. Зрозуміти людську природу, її вплив на створення суспільного багатства можна лише через різноманітну систему суспільних відносин, що виникають як результат взаємодії людей в процесі відтворення їхнього спільного життя.

2. Різноманітні індивідуальні властивості і здібності особистості під впливом системи суспільних відносин набувають певного соціального способу свого існування, стаючи носіями домінантних виробничих відносин.

3. Найважливішими інструментами вказаного перетворення є суспільні інститути, від стану і розвитку яких залежить процес відтворення людини як соціальної істоти.

В цьому аспекті слід звернути увагу на сучасні тенденції в розвитку вітчизняного фермерства, а саме намагання урядовців збільшити кількість сільськогосподарських підприємств сімейного типу за рахунок набуття відповідного статусу сільських домогосподарств, що здійснюють свою діяльність більшою мірою на товарних засадах. Водночас забезпечення їхньої ефективної економічної діяльності як конкурентоспроможної підприємницької одиниці вимагає дослідження специфіки процесів в сфері соціального управління діяльністю індивідів.

Як відмічає П.В. Разов, сучасне розуміння соціального управління знаходиться саме в сфері інституційної взаємодії, являючи собою самостійне інституційне явище, якому притаманні конструктивні цілі та завдання, цінності, норми, а також практичний досвід застосування у суспільстві. В той же час традиційно пріоритетні позиції держави як суб'єкта соціального управління поступово заміщуються громадськими суспільними утвореннями. Враховуючи той факт, що сучасне суспільство являє собою суму взаємозв'язків між індивідами, управлінський вплив на будь-яку підсистему суспільства призводять до відповідних системних трансформацій та формування нових інституційних реалій [8].

Необхідною умовою ефективного розвитку вітчизняного аграрного сектору є наявність відповідного інституційного забезпечення. Процес формування галузевого інституційного середовища є складним та багатоетапним, враховуючи недостатній рівень активності державних інститутів та взаємний характер впливу суб'єктів аграрного виробництва на економічну діяльність кожного учасника.

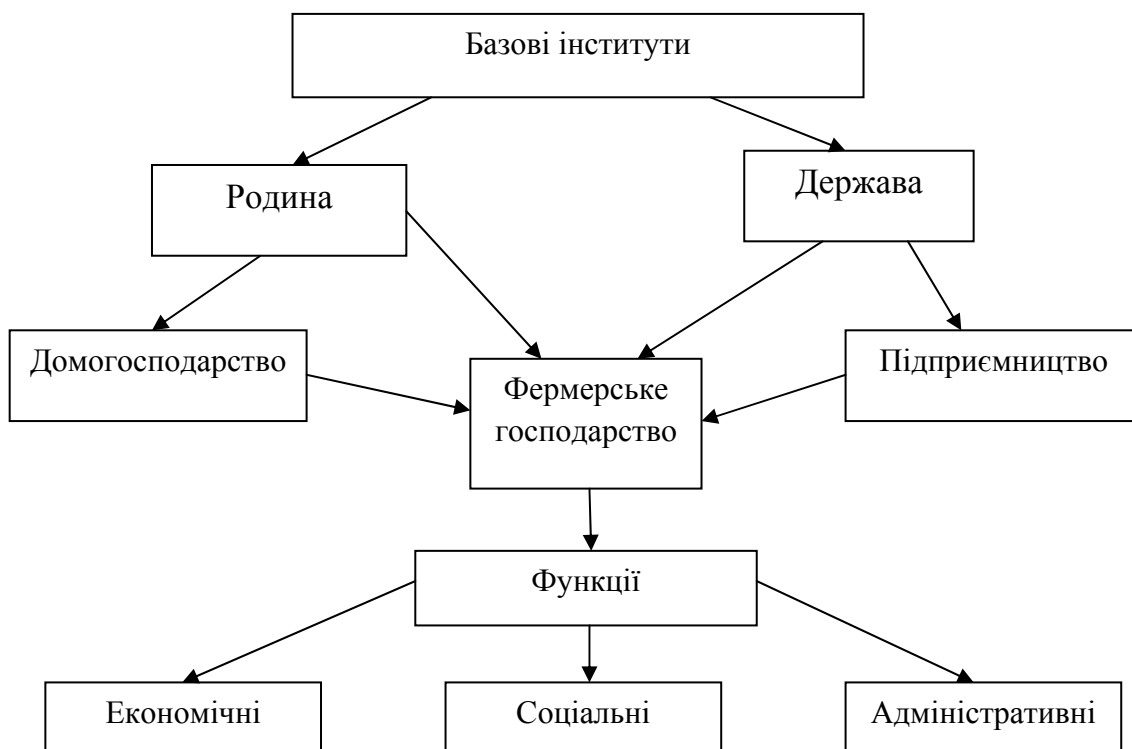
Як зазначає М.В. Дубініна, здійснювана аграрна реформа, перш за все, торкнулася інститутів, що сформувалися в галузі. Проте в процесі ринкових трансформацій, які здійснювалися поспіхом, без належного наукового, нормативно-правового та економічного забезпечення, інституційні зміни мали лише косметичний характер. Неефективність використання наявного потенціалу аграрного виробництва обумовлювалася тим фактом, що стан та характер використання ресурсів (зокрема, система майнових відносин) не відповідала потребам нової інституційної моделі [2].

Це стосується також і проблеми забезпечення конкурентоспроможного розвитку фермерських господарств як повноцінної складової системи аграрного підприємництва. Незважаючи на надзвичайно широку рекламу процесу «фермеризації», що супроводжувала ліквідацію колгоспно-радгоспної системи, коли фермер розглядався спочатку як єдино можлива

альтернатива сільськогосподарському виробництву на промислових засадах, реалії сьогодення довели необхідність наявності належної інституційної структури як запоруку ефективного функціонування суб'єкта аграрного підприємництва за сучасних умов.

Невід'ємною складовою конкурентоспроможного розвитку суб'єктів вітчизняного аграрного підприємництва є наявність функціонуючого аграрного ринку, який, на нашу думку, має включати в себе не тільки ринок виробленої продукції, а й ринок засобів виробництва, в т.ч. природних ресурсів, робочої сили тощо. Однією з проблем розвитку вітчизняного аграрного ринку є його безсистемність, домінування крупних агрокомпаній як таких, що визначають попит не тільки на сільськогосподарську сировину, а й на кваліфіковану робочу силу.

Специфіка функціонування фермерського господарства обумовлена тим, що сам факт його виникнення як форми аграрного підприємництва означав поєднання декількох інститутів: домогосподарство, сільська родина, фірма (аграрне підприємство), а також, певною мірою, держави, будучи спадкоємцем сільської общини як власника майнових ресурсів тобто роботодавцем для селян (рис.2).



*Рис. 2. Фермерське господарство як елемент інституційного середовища
Авторська розробка*

Домогосподарство, з точки зору інституційного підходу, має наступні специфічні властивості:

1. Відсутність тотожності між поняттями «сільське домогосподарство», «сільський мешканець» та «сільська родина». При цьому цілі діяльності домогосподарств в різних типах економічних систем є різними, що обумовлюється відмінностями формальних та неформальних норм та правил.

2. Домохозяйство трактується як господарюючий суб'єкт, який є елементом відповідної соціальної структури. Конкретні цілі окремого домогосподарства є результатом впливу з боку як соціального, так і правового середовища, а також, обумовлюються характером взаємодії з іншими домогосподарствами та їх групами.

3. Невизначеність як найважливіша характеристика зовнішніх умов, з якими стикається домогосподарство, що здійснює свою господарську діяльність. При прийнятті багатьох важливих господарських рішень, домогосподарства стикаються з ситуацією, при якій неможливо абсолютно точно спрогнозувати майбутні результати здійснюваного вибору.

4. Обмеженість можливостей членів домогосподарства в зборі та обробці інформації. Однією з проблем ефективного розвитку домогосподарства як елементу соціально-економічних відносин є поєднання відсутності належного інформаційного забезпечення даного процесу із низьким рівнем активності членів домогосподарства щодо моніторингу відповідної інформації.

5. Діалектична єдність потреб та обмежень домогосподарства. Цільові установки домогосподарств в певній мірі залежать від доступності коштів до їх досягнення, що значною мірою визначається процесами, які формує інституціональний простір.

Держава як інститут економічних відносин в сучасних країнах із розвиненою ринковою системою приймає на себе надзвичайно важливі функції із забезпечення сталого розвитку, протидії кризових явищ, тощо, оскільки, як відомо, ринковий механізм є неспроможним до адекватної реакції на циклічні коливання економіки, не виходячи з принципів соціального дарвінізму. Аналізуючи інституційну сутність вітчизняного фермерства як соціально-економічного явища, слід відзначити, що представники даного сегменту аграрного підприємництва формально являють собою домогосподарства, які переважно функціонують в сільській місцевості та створюють аграрну продукцію на товарних засадах. Таким чином соціальна складова

інституту фермерства включає в себе функції щодо забезпечення фінансової бази для сталого розвитку сільських територій як сукупності спільнот, що стабільно мешкають та пов'язані міжособовими зв'язками.

Висновки. Процес формування та розвитку вітчизняного фермерства як соціально-економічного інституту, а також вектор відповідної державної політики свідчить про те, що даний сегмент аграрного виробництва розглядається як єдина реальна можливість збереження села як адміністративної одиниці. Підтвердженням цього є та активність, з якою відбувається пошук методів та способів збільшення кількості підприємницьких структур на селі, які засновані на індивідуальній або сімейній праці.

Сюди також слід віднести нормативно-правову діяльність з приводу організації юридичного оформлення товарної групи селянських домогосподарств шляхом їхньої трансформації у фермерські господарства і набуттям статусу «сімейних ферм». Незважаючи на відверту недосконалість відповідних законопроектів, практичну відсутність реальних стимулів (окрім створення системи заборон для господарської діяльності «неофіційних фермерів»), держава починає усвідомлювати, що сліпе запровадження принципів ліберальної парадигми для аграрного сектору призводить до відсутності державного контролю на селі як за економічними, так і за соціальними процесами. Саме тому фермерське господарство як інститут має розглядатися в якості базової складової процесу сталого розвитку галузі за умов забезпечення його діяльності на засадах високо товарності та конкурентоспроможності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Горшенин В.Ф. Методология институционального подхода в управлении // Вестник ЧелГУ. — 2003. — 1. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.cyberleninka.ru/article/n/metodologiya-institutsionalnogo-podhoda-v-upravlenii>.
2. Дубініна М. В. Управління інституціонально-структурною трансформацією аграрного сектору економіки України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук : спец. - 08.00.03 – економіка та управління національним господарством / М. В. Дубініна. – Миколаїв : МНАУ, 2014. – 44 с. 54
3. Інноваційна діяльність в аграрній сфері: інституційний аспект: монографія/[Саблук П.Т., Шпикуляк О.Г., Курило Л.І. та ін.] – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 706с.

4. Иншаков О.В. Экономические институты и институции: к вопросу о типологии и классификации [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/178/727/1217/004.INSHAKOV.pdf> 79
5. Коваленко Н.В. Сучасна держава як ключовий економічний інститут [Електронний ресурс]. - Режим доступа: <http://ukrmodno.com.ua/health/viznachenichinniki-ta-osnovni-napryamki-transformaciyi-ekonom/main.html> 94
6. Лозинська Т.М. До проблеми вживання термінів "інститут" і "інституція" в контексті інституціонального аналізу / Т. М. Лозинська // Бізнес Інформ. - 2014. - № 7. - С. 8-13. 115
7. Півторак В. С. Розвиток малого підприємництва в сільському господарстві / В.С. Півторак. - К. : ННЦ ІАЕ, 2014. - 52 с. 147
8. Разов П.В. Институциональный подход и возможности его применения в социологии управления/П.В. Разов // Армия и общество. – 2012. - №3 (31).- С.19-23. 168

УДК 330.341:332.9

**ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЗМІСТУ
ІНСТИТУТУ КОНСАЛТИНГУ В УКРАЇНІ****Кленін О.В., к.е.н.***ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет» б.м. Маріуполь*

У статті проведено дослідження теоретичних засад інституціональної архітектури, яка виступає фундаментальною структурою інститутів, в якій інститут консалтингу має знаходитися у взаємодії з іншими як ієрархічна функціональна структура. Розглянута структурна позиція консалтингу в національній інноваційній системі як окремого елемента інноваційної структури. Доведений авторський погляд на призначення консалтингу в зв'язку зі зміною цільових орієнтирів ринку консалтингових послуг, що дозволить розглядати консалтинг в Україні за рівнями (державного і приватного) для розширення змістовної наповненості функціональних напрямків. Сформульована авторська позиція відносно визначення змісту інституту консалтингу в Україні за складовими елементами. Передбачено, що розвиток інституту консалтингу буде відбуватися через способи та форми регулювання (пряме та непряме адміністрування, ринкове та внутрішньо фірмове саморегулювання).

Ключові слова: консалтинг, національна інноваційна система, структура, ринок консалтингових послуг, інститут консалтингу

UDC 330.341:332.9

**FEATURES OF FORMATION THE CONTENT
OF INSTITUTE OF CONSULTING IN UKRAINE****Klenin O., PhD in Economics***Pryazov State Technical University, Mariupol*

The theoretical bases of institutional architectonics, which serves the fundamental structure of the institutions in which the consulting institution must be in communication with the other as a hierarchical functional structure, have been investigated in the article. The structural position of the consulting in the national innovation system as a separate element of the innovative structure has been analyzed. The author has presented the own view on the purpose of consulting in connection with the change of the targets at the consulting services market which would examine consulting in Ukraine by levels (public and private) to expand the content of fullness the functional areas. The author's position regarding the definition of content of institute of consulting in Ukraine for the components has been presented. It is envisaged that development of the institute of consulting would occur through the methods and forms of regulation (direct and indirect administration, market self-regulation and corporate self-regulation).

Keywords: consulting, national innovation system, structure, market of consulting services, institute of consulting

Актуальність проблеми. В існуючих умовах загострення конкурентної боротьби підприємства прагнуть до збільшення своїх прибутків, що потребує використання відповідних механізмів та інструментів стратегічної орієнтації, а також методів, здатних налагодити процес ефективного виробництва та управління. Необхідною умовою ефективної роботи стратегічного консалтингу в системі управління інноваційним розвитком підприємств є забезпечення прав власності на фактори виробництва. З інституційної точки зору, ця умова мотивує до створення та збільшення якісних консалтингових послуг з мінімальними витратами. Тобто консультанти, в умовах жорсткої конкуренції, прагнуть надавати професійні послуги на базі стандартів професійної діяльності, норм та правил. У такому випадку інституціональні зв'язки стануть імперативами розвитку як самої сфери консалтингу так і підготовки його консультантів. Враховуючи вищенаведені складності, питання інституційних умов консалтингової діяльності є актуальними.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання інституційного забезпечення консалтингової діяльності розкрито у роботах вітчизняних науковців В. Верби [1], С. Козаченка, В. Новицького, О. Довгого [2], Ф. Хміля. Однак в сучасних умовах ведення цілісної системи соціально-економічного розвитку супроводжується становленням відповідної інституціональної архітектоники суб'єкта господарювання як ієрархічної структурно-функціональної взаємодії суб'єктів різних рівнів. Тому більш детально потрібно розглянути питання щодо особливостей формування інституціональної архітектоники суб'єктів господарювання, встановити її взаємозв'язок з національною інноваційною системою та визначити зміст інституту консалтингу в Україні.

Метою статті є обґрунтування особливостей змісту інституту консалтингу в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній теорії питання дослідження інституційних аспектів набуло широкого поширення в працях зарубіжних науковців. Представниками старого інституціоналізму – американськими економістами Т. Вебленом (1857–1929), Д. Коммонсом (1862–1945), У. Мітчеллом (1884–1948) інститути уперше були введені в предмет економічної теорії. Узагальнений

варіант нової інституціональної теорії був розроблений Д. Нортом, який сформував концепції інститутів та інституціональної динаміки. Д. Норт розглядає інститути як певні «правила гри в суспільстві, створені людиною, обмежувальні рамки, які організують взаємовідносини між людьми» [3, с.17]. З 60-х рр. ХХ ст. неокласичної теорії формуються нові наукові напрямки, які розвиваються на межі економічної теорії та інших суспільних наук (соціології, політології, та ін.) і називаються «новий інституціоналізм» або неоінституціоналізм [4, с.27].

У процесі соціально-економічного розвитку відбулися зміни у поведінці працівників підприємства або людського капіталу, що супроводжувалися перетвореннями у організаціях (тобто групах, фірмах, державі тощо). У таких умовах вплив інститутів був спрямований на людський капітал як неподільне ціле будь-якої організаційної структури, або іншими словами – інституціонального суб'єкту. Поряд з цим, організаційна структура, яка регулює відносини інституціональних суб'єктів, продукує норми поведінки, та підпорядковує діяльність людського капіталу певній стратегії, колективним цілям. Процес досягнення цілей організації перетворює ці суб'єкти у агентів інституційних змін. Все це і спровокувало появу інституціональної архітекτονіки.

У більш широкому сенсі напрямок «інституціональна архітектоніка» (інституціональної структура) було введено в науковий оборот колективом відомих українських учених, серед яких А.А. Гриценко [5, с.7–26], В.М. Тарасевич [6, с.117–132], С. І. Архієреєв [7, с.15–20], В. В. Дементьєв [8, с.69–85] та багато інших. Інституціональна архітектоніка виступає «фундаментальною структурою інститутів, та складається із правил, норм, стереотипів, традицій, закладів та інших соціальних утворень у їх співвідношенні з суттю та загальним естетичним планом побудови цілісної соціальної системи» [6, с. 9]. На відмінну від поняття «інститут», який розглядається як частина соціальної та економічної реальності, архітектоніка, як поняття, за своїм змістом є категорією цілісності. Тобто вона відображає співвідношення частин і цілого.

На авторський погляд інституціональна архітектоніка виступає фундаментальною структурою інститутів, які треба розглядати як продукти свідомості людського капіталу, що створюють форми регулювання (традиції, права, норми, санкції) та типи поведінки людини як суб'єкта господарювання. Інституціональна архітектоніка суб'єкта господарювання

обов'язково повинна мати ієрархічну структурно-функціональну взаємодію суб'єктів різного рівня, в якій вони взаємно доповнюють один одного, залишаючись відносно самостійними в процесі суспільного відтворення. Це наводить на думку, що архітектоніка суб'єкта господарського розвитку дозволяє описати цілісні взаємозв'язки між різними рівнями інституціональної системи, їх поведінку під впливом змін зовнішнього середовища та забезпечити якісні умови щодо задоволення постулітарних потреб завдяки впровадженню інноваційних технологій.

Інституціональна архітектоніка стратегічного консалтингу в системі управління інноваційним розвитком підприємства не є випадком. Організаційна структура консалтингової компанії, яка має за орієнтацію регулювання відносин інституціональних суб'єктів, утворює норми поведінки, спрямовує та підпорядковує діяльність людського капіталу (консультантів) певній стратегії та цілям розвитку. Крім того, стратегічний консалтинг як суб'єкт розвитку інституціональної архітектоніки знаходиться не як окремий інститут, а в дієвій взаємодії з іншими у процесі надання своїх послуг, одна із основних цілей яких підвищення рівня інноваційного розвитку.

Історичний огляд природи інноваційного процесу, здійснений відомим науковцем Р. Росвеллом, засвідчує, що інноваційний розвиток ішов від простих лінійних до складніших нелінійних моделей інноваційного процесу [9]. Першим (1950 – середина 1960-х рр.) сформувався підхід, згідно з яким інноваційний процес розглядався як лінійне здійснення науково-дослідницької, науково-технічної, виробничої діяльності та маркетингу. У літературі ця концепція дістала назву «технологічного поштовху» (technology push). Її прихильники — М. Туган-Барановський, Й. Шумпетер, К. Фрімен, Н. Розенберг, Р. Нельсон, А. Філіпс та ін. – стверджують, що вихідними для інноваційного процесу є науково-технічні передумови [10].

Згодом, на початку 1970-х — у середині 1980-х рр. на основі синтезу двох попередніх підходів з'явилася модель взаємодії технологічних можливостей з потребами ринку, в якій враховується взаємозв'язок між різними елементами інноваційного процесу. Так, зокрема, дослідженнями встановлено, що в США співвідношення часток технологічних нововведень, ініційованих попитом та розвитком науки, становить, відповідно, 70 % до 30 % [11].

До 80-х рр. ХХ ст. більшість країн застосовували традиційні інструменти регулювання інноваційної діяльності, що не брали за основу специфіку процесів технологічних змін. Це характеризувалося елементами неокласичної теорії, за якою інноваційний процес виглядає як односпрямований ланцюжок причинно-наслідкових зв'язків: створення інтелектуальних ресурсів як об'єктів прав інтелектуальної власності — промислове освоєння — просування до сфери споживання інноваційної продукції. Однак наголос у цьому ланцюгу ставився державою, яка спроможна підтримувати фундаментальні дослідження у комплексі з заходами щодо розвитку конкуренції та посиленням правового захисту інтелектуальної власності.

З 1990-х рр. і по сьогоднішній день домінує модель стратегічної інтеграції, особливими рисами якої є тісний зв'язок між всіма учасниками ринку на фоні постійного інноваційного процесу з урахуванням змін зовнішнього середовища. Дана модель інноваційної діяльності є нелінійною, тобто між суб'єктами виробничих відносин встановлюється система зв'язків щодо інноваційної діяльності не тільки всередині підприємства, а й на міжфірмовому і навіть на міжгалузевому та міжсекторному (освіта-наука-промисловість) інституціональних рівнях. Це дало підстави Б. Лундвалу [12], К. Фріману [204] та Р. Нельсону [13] до формування теоретичних основ концепції національних інноваційних систем (скорочено – НІС), яка стала результатом складної інституціональної системи між підприємствами, університетами й державними науково-дослідними інститутами.

Сьогодні концепція НІС активно використовується розвиненими країнами світу в розробці та реалізації довгострокових планів і програм розвитку. Основною умовою застосування НІС є формування інструменту розбудови «нової економіки». У більшості випадків НІС передбачає складну організаційну структуру своїх елементів, встановлення між ними горизонтальних, вертикальних та змішаних зв'язків, а також інтеграцію з іншими інноваційними системами.

Залежно від ступеня участі та функцій, в інноваційному процесі відокремлюють два підходи до визначення основних елементів національної інноваційної системи. За першим підходом виділяють з однієї сторони інститути, що приймають активну участь у процесі виробництва, розповсюдження, використання нового знання, а з іншої –

інститути, що формують середовище для реалізації інноваційних процесів. Тобто відбувається формування двох підсистеми НІС: 1) підсистеми генерування та розповсюдження знань і 2) підсистеми інноваційної інфраструктури [14, с.83]. Близьким за змістом є підхід до структуризації елементів НІС, згідно якого основними структурними елементами даної системи є [15, с.195]: 1) генерація знань, освіта і професійна підготовка, виробництво продукції та послуг; 2) інноваційна інфраструктура, зокрема, фінансове та інформаційне забезпечення.

Згідно з іншим підходом структуризація основних елементів НІС відбувається залежно від функцій, які вони виконують в інноваційному процесі, виділяють такі основні структурні блоки [16, с.158]: I. Креативний блок або блок породження знання (університети, наукові інститути, окремі фахівці, складні соціальні мережі, що забезпечують неформальну взаємодію дослідників з різних інститутів та університетів). II. Блок трансферу технологій. III. Блок фінансування. IV. Блок виробництва. V. Блок підготовки кадрів.

Можна погодитися з думками вчених та підкреслити, що інституціональна структура НІС і в першому, і в другому випадку, буде механізми взаємовідносин між суб'єктами всередині інноваційної системи, створює передумови для прискореного переливу знань і технологій між ними, що в майбутньому визначає загальну ефективність функціонування цієї системи. За таких умов до елементів НІС в рамках країни відносять по-перше, ринки (об'єктів інтелектуальної власності, високотехнологічної продукції та послуг, факторів виробництва, зокрема — робочої сили), а, по-друге, систему нормативно-правового регулювання інноваційної діяльності та макроекономічну інноваційну політику.

У сьогоднішніх дослідженнях вчених відносно інтеграції бізнесу, науки і освіти з позиції НІС встановлено, що ефективним інструментом трансформації результатів інтелектуальної праці у реальні ринкові продукти вітчизняними науковцями визнається інноваційна структура, здатна поєднувати науково-дослідні організації та конкретні структури виробничої сфери. У результаті виробнича сфера отримує доступ до сучасних знань, а наукові заклади – до матеріальних ресурсів та розширення програм науково-аналітичної й пошукової діяльності [17, с. 3]. Однак на авторський погляд, дієвими інструменти НІС будуть тоді, коли посередником в стимулюванні інновацій стане консалтинг. Консалтинг

розглядається як важливий елемент інноваційної інфраструктури, попит на послуги якого віддзеркалює проблеми в системі управління інноваційним розвитком підприємств. Це дає підстави удосконалити основні підсистеми національної інноваційної системи, взаємозв'язки між ними та визначити місце консалтингу в ній (рис. 1).

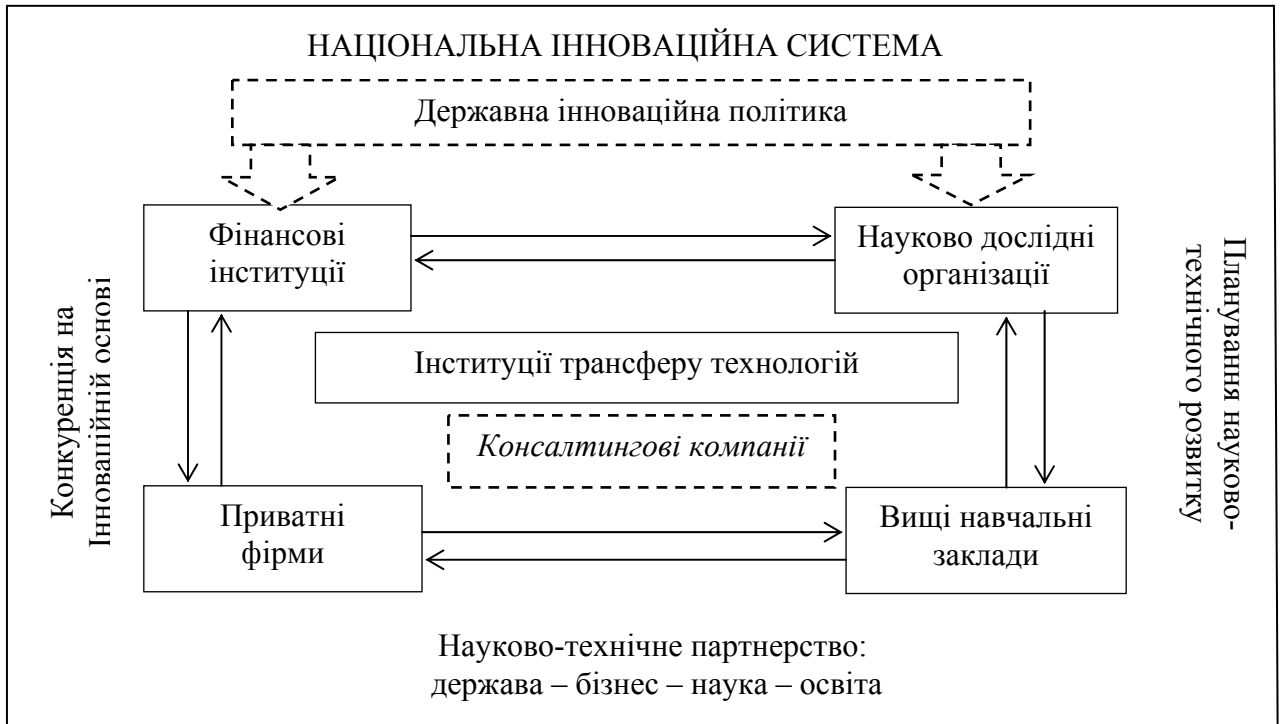


Рис. 1. Підсистеми національної інноваційної системи та взаємозв'язки між ними

Складено автором за джерелами [18; 19]

Консалтингові компанії, як елемент ринкової інфраструктури, здатні налагодити прогалини в економіці України та налагодити ефективність роботи системи управління інноваційним розвитком вітчизняних підприємств. За досвідом розвинених країн консалтингові послуги сприяють адаптації інституційних механізмів щодо інноваційної діяльності та зростанню їх інтелектуального потенціалу. Експерти зазначають: «Практикою функціонування підприємницьких структур доведено: компанії, що прагнуть досягти успіху в конкурентній боротьбі шляхом вироблення нової продукції, мають створити особливий, так званий інноваційний клімат, за якого працівник почувався б вільним, повністю мотивованим і готовим до творчої роботи» [20, с. 37]. За таких умов необхідність консалтингу в структурі національної інноваційної системи є очевидною.

Згідно розпорядження КМУ «Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи» від 2009 р. [21] до складу НІС входять такі підсистеми:

- 1) генерування та розповсюдження знань;
- 2) інноваційна інфраструктура (виробничо-технологічні структури; фінансові структури; університети, освітні центри; система експертизи; система захисту інтелектуальної власності; центри сертифікації, стандартизації й акредитації).

Консалтингу відводиться незначне місце в інфраструктурі НІС України, його діяльність відносять до «Системи захисту інтелектуальної власності» поряд з системою патентування та ліцензування. У таких обставинах головним завданням консалтингу є забезпечення авторських прав винахідників.

Вищенаведені обставини, на думку автора, потребують удосконалення місця та напрямів консалтингу в інноваційній інфраструктурі НІС, за якими надаються послуги щодо забезпечення процесів впровадження інновацій з урахуванням рівнів економічних систем. В завершенні, пропонується внести зміни в інноваційну структуру НІС та представити це в новій редакції (табл. 1).

Таблиця 1 - Рівні та напрями консалтингу в інноваційній інфраструктурі НІС України

Рівні	Напрями
Сектор економіки	Система стимулювання і допомоги в забезпеченні процесу впровадження інновацій
Державний	Експертна рада Державні консалтингові компанії Державні органи, необхідні у забезпеченні процесу впровадження інновацій
Приватний	Приватні консалтингові компанії Інноваційні бізнес-інкубатори Інноваційно-технологічні та інжинірингові фірми

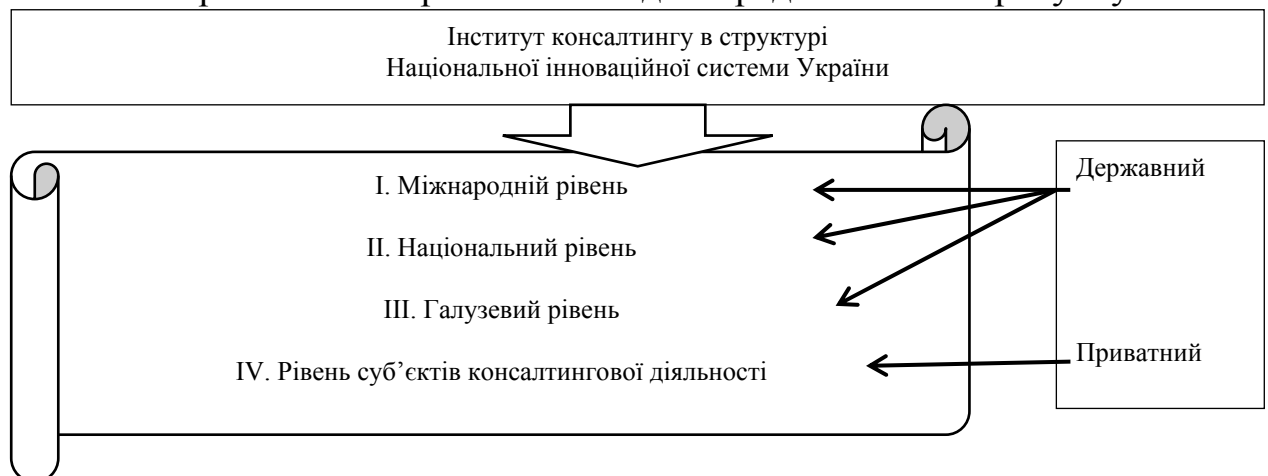
Авторська розробка

У даних обставинах, доцільно розглядати консалтингову діяльність у двох напрямках за секторами економіки. Не звертаючи увагу на напрям, завдання консалтингу єдине – це стимулювання і допомога в забезпеченні процесу впровадження інновацій на вітчизняних підприємствах будь-якої форми власності. Однак, за першим напрямом державні консалтингові компанії будуть не просто стимулювати і допомагати впроваджувати інновацій, а реалізовувати завдання інноваційної політики, що визначені у «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів». За таких обставин держава зможе регулювати рівень активності інноваційної політики великих підприємств та сприяти

підвищенню рівня конкурентоспроможності в країні. Другий напрям консалтингової діяльності, як приватного суб'єкту на ринку послуг, стане активним посередником реалізації інноваційних програм на середніх та малих підприємствах, де рівень інноваційності залежить від бажання власників підприємств та стратегічних цілей щодо розвитку свого бізнесу.

У процесі дослідження автором встановлено, що на державному рівні поки що не визначені правові аспекти регулювання консалтингової діяльності в Україні. Відповідно до Закону України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності», консалтинг не включено до наявного переліку ліцензованих видів. Автором запропоновано визначати консалтинг, зокрема стратегічний, в українському класифікаторі видів економічної діяльності (КВЕД) за секцією М «Професійна, наукова та технічна діяльність» за розділами 69-73 (окрім розділу 74) та класифікаторі професій, як консультування з питань керування.

Розгляд вищенаведених питань доводить, що брак інститутів та інституцій, які регулюють консалтингову діяльність підсилюється недосконалим інформаційним забезпеченням вітчизняних консалтингових компаній, відсутністю даних про їх звітність, агентів та ринки послуг. Це дає підстави до виникнення необхідності формувати його інституційну форму в структурі національної інноваційної системи України. Створення інституційного базису консалтингу, який супроводжується становленням інституціональної архітектури, забезпечить організацію, управління та регулювання консалтингової діяльності не як окремого інституту, а в дієвій взаємодії з іншими суб'єктами господарювання у процесі здійснення партнерських відносин. Інститут консалтингу в системі Національної інноваційної системи України за авторським поглядом представлено на рисунку 2.



*Рис. 2. Схема ієрархії норм інституту консалтингу в структурі Національної інноваційної системи України
Складено автором*

На думку автора інститут консалтингу в Україні є необхідним процесом для інтернаціоналізації та інтеграції консалтингової діяльності, який передбачає стандартизацію та уніфікацію норм та правил їх функціонування як на вітчизняному ринку послуг так і на міжнародному. Встановлення рівнів ієрархії у складових інституту консалтингу можливо лише для рефлексивних норм, зміст яких створюється нормативно-правовими актами відповідного рівня в характерній гармонізації «зверху вниз». Однак правові норми консалтингової діяльності, які мають місце за кордоном, мають різний зміст процесів регулювання правовідносин між державою і консалтинговою діяльністю або між консалтингом та підприємством-замовником. У цьому випадку, структура національного рівня (Національної інноваційної системи), що буде регулювати консалтингову діяльність, повинна відповідати міжнародним вимогам.

Зміст інституту консалтингу в Україні за сутністю повинний відповідати наступним вимогам:

- бути гармонізованим відповідно до вимог Європейського Союзу та інших розвинених країн;
- відповідати рівню розвитку соціально-економічних відносин в системі держава – консалтингова-компанія – підприємства;
- формувати передумови для подальшого розвитку інституціонального середовища консалтингової діяльності.

Створення інституту консалтингу у першу чергу пов'язується з організаційними процесами налагодження професійної діяльності компанії з надання консалтингових послуг. Такий підхід дозволяє автору відокремити наступні складові консалтингової компанії: 1) організаційну; 2) техніко-економічну; 3) культуру консультування. Зміст кожної складової інституту консалтингу наведено на рисунку 3.

Враховуючи обмеження на діяльність господарюючих суб'єктів з боку інституціонального середовища, яке одночасно стимулює їх до підвищення рівня конкурентоспроможності, побудовано концептуальну модель формування та розвитку інституту консалтингу (рис. 4).

Висновки. Таким чином, у результаті дослідження з'ясовано:

Інституціональна архітектура виступає фундаментальною структурою інститутів повинна мати ієрархічну структурно-функціональну взаємодію суб'єктів різного рівня, які треба розглядати як

продукти свідомості людського капіталу, що створюють форми регулювання (традиції, права, норми, санкції) та типи поведінки людини як суб'єкта господарювання.

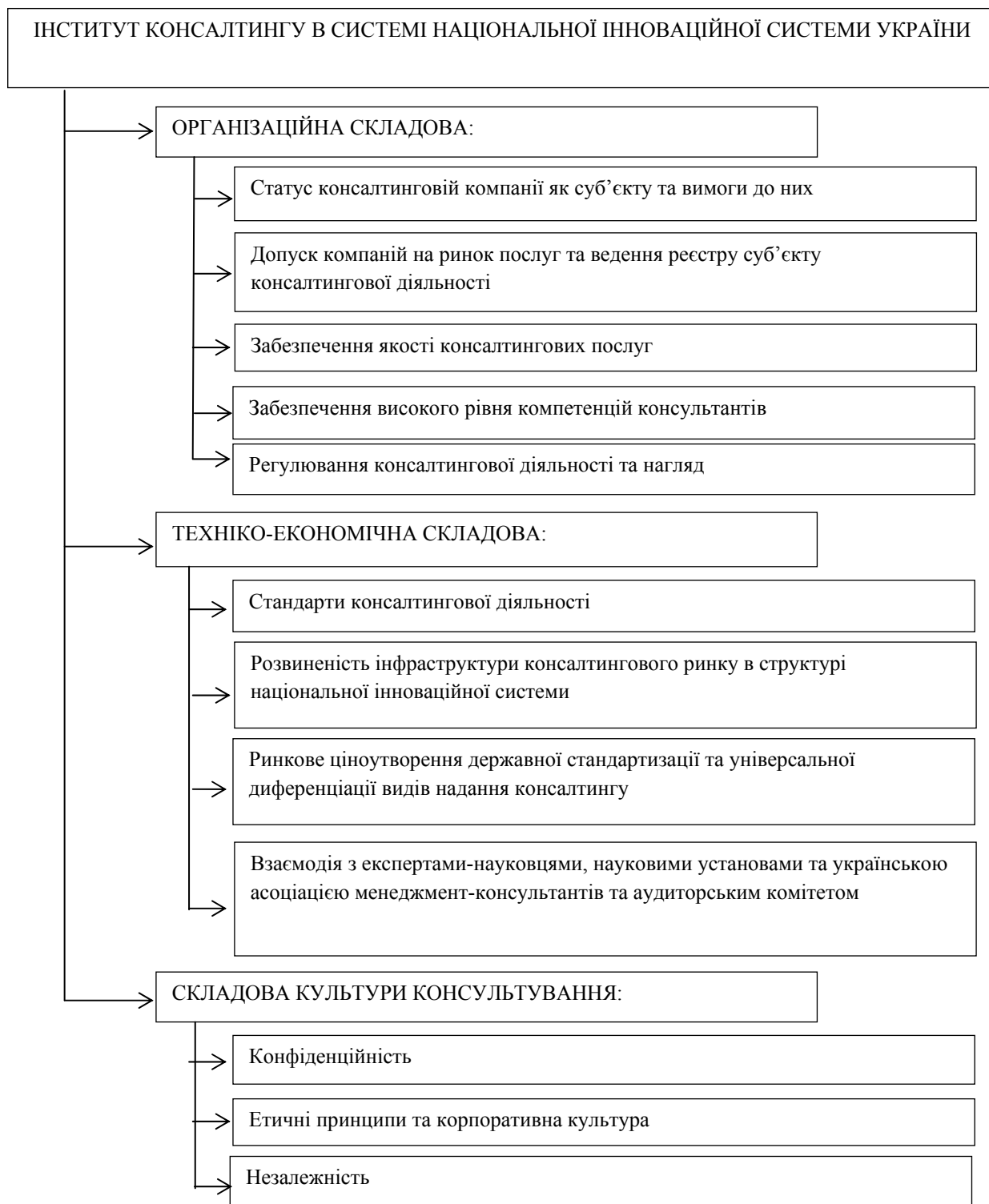


Рис. 3. Складові елементи інституту консалтингу в структурі національної інноваційної системи України

Складено автором

1) Це дозволить забезпечити якісні умови щодо задоволення постутилітарних потреб завдяки впровадженню інноваційних технологій.

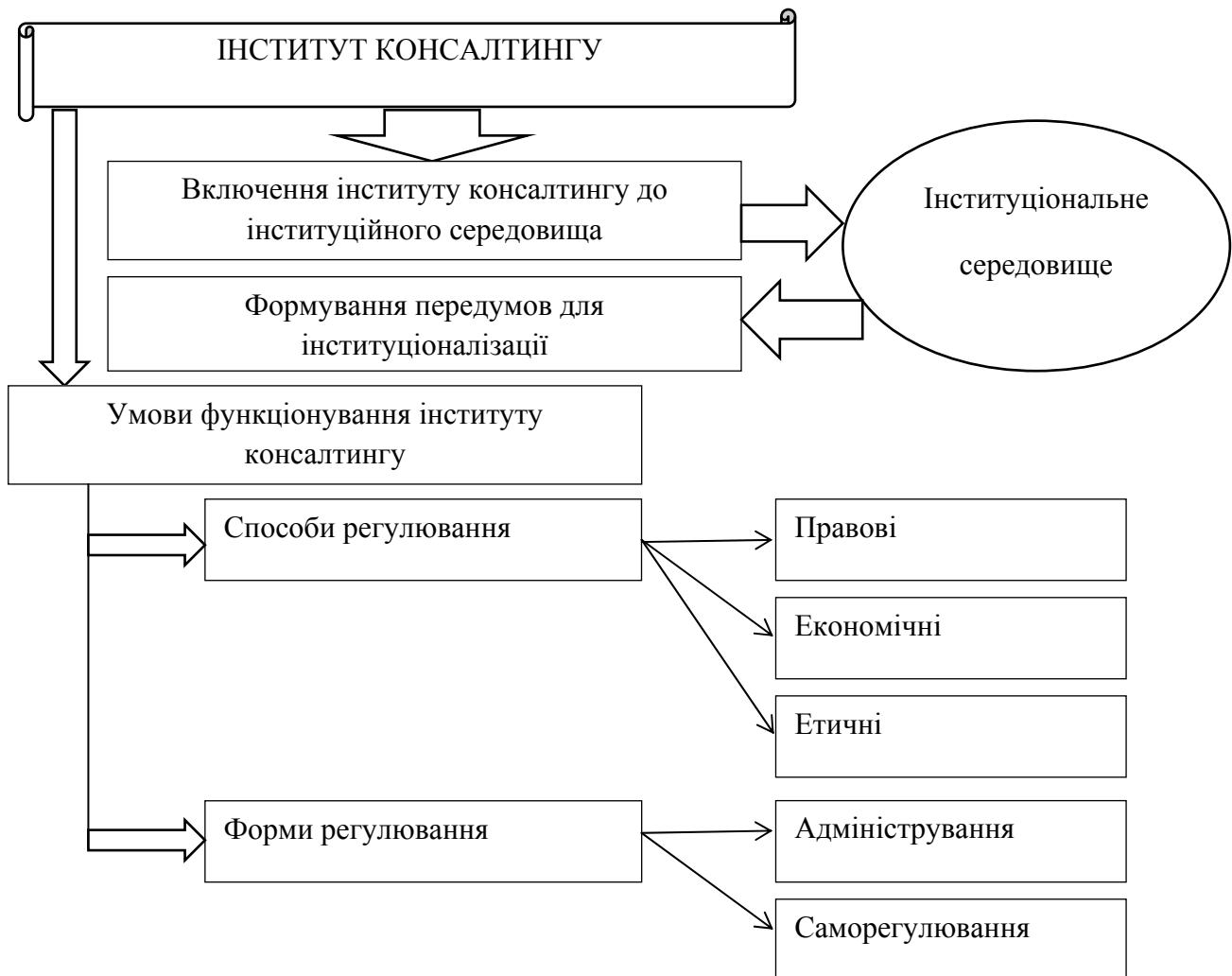


Рис. 4. Концептуальна модель формування та розвитку інституту консалтингу

Складено автором

2) Дієвими інструменти національної інноваційної системи будуть тоді, коли посередником в стимулюванні інновацій стане консалтинг, який розглядається як важливий елемент інноваційної інфраструктури, попит на послуги якого віддзеркалює проблеми в системі управління інноваційним розвитком підприємств. У даних обставинах, доцільно розглядати консалтингову діяльність у двох напрямках за секторами економіки: державний та приватний. Однак у процесі впровадження інновацій на вітчизняних підприємствах будь-якої форми власності завдання консалтингу полягає в стимулюванні інноваційного розвитку.

3) Враховуючи досвід міжнародних консалтингових компаній щодо створення інституційного середовища ринку консалтингу автором запропоновано запровадження інституту консалтингу, який буде включати з одного боку, віднесення інституту консалтингу до інституціонального середовища, а з іншого – формування передумов для інституціоналізації. Передбачено, що розвиток інституту консалтингу буде відбуватися через способи та форми регулювання (пряме та непряме адміністрування, ринкове та внутрішньо фірмове саморегулювання).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Верба В. А. Управлінське консультування: концепція, організація, розвиток : монографія / В. А. Верба. – К. : КНЕУ, 2011. – 327 с.
2. Козаченко С. В. Консалтинг у сучасній ринковій економіці / С. В. Козаченко, В. Е. Новицький, О. С. Довгий / Ін-т. міжнар. економіки і міжнар. відносин НАН України. – К. : Арістей, 2006. – 380 с.
3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт ; пер. с англ. А. Н. Нестеренко. – М. : Начала, 1997. – 180 с.
4. Олейник А. Н. Институциональная экономика : учеб. пособ. / А. Н. Олейник. – М. : Инфра-М, 2002. – 416 с.
5. Інститут довіри в координатах економічного простору-часу : монографія / А.А. Гриценко, Т. І. Артёмова, Т. О. Кричевська [та ін.] ; за ред. чл.-кор. НАН України А. А. Гриценка. – К. : НАН України, Ін-т екон. та прогнозув., 2012. – 212 с.
6. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / под. ред. д-ра экон. наук А. А. Гриценко. – К. : Форт, 2008. – 928 с.
7. Архиреев С. И. Транзакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации / С. И. Архиреев. – Харьков : Бизнес Информ, 2000. – 288 с.
8. Дементьев В. В. Экономика как система власти / В. В. Дементьев. – Донецк : Каштан, 2003. – 403 с.
9. Rothwell R. Successful industrial innovation: critical success factor for the 1990s / R. Rothwell // R&D Management. – 1992. – № 22 (3). – P. 221–239.
10. Длинные волны: НТП и социально-экономическое развитие / С. Ю. Глазьев [и др.]. – Новосибирск : Наука, 1991. – 224 с.
11. Кутейников А. А. Искусство быть новатором: мировой опыт рискованного бизнеса / А. А. Кутейников. – М. : Знание, 1990. – 64 с.
12. National Innovation Systems: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning / ed. B-Å. Lundvall. – London : Pinter, 1992. – 317 p.

13. National Innovation Systems. A Comparative Analysis / ed. R. R. Nelson. – Oxford : Oxford University Press, 1993. – 560 p.
14. Багрова І. В. Національна інноваційна система України: характеристика та проблеми становлення / І. В. Багрова, О. Л. Черевко // Вісник ДДФА: Економічні науки. – 2010. – № 2. – С. 81–90.
15. Карпунь І. Н. Структура і середовище національної інноваційної системи України / І. Н. Карпунь // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.14. – С. 193–200.
16. Побірченко В. В. Національні інноваційні системи в глобальній економіці / В.В. Побірченко // Ученые записки Таврического национального университета имени В. И. Вернадского. – 2011. – Т. 24 (63), № 1. – С. 155–163. – (Серия «Экономика и управление»).
17. Натрошвілі С. Г. Ефективна інтеграція бізнесу, науки і освіти як умова зростання вартості компаній в постіндустріальній економіці / С. Г. Натрошвілі // Проблеми науки. – 2012. – № 1. – С. 2–8.
18. Иванов В. В. Национальные инновационные системы: опыт формирования и перспективы развития / В. В. Иванов // Инновации. – 2002. – № 4. – С. 11–18.
19. Федірко О. А. Національні інноваційні системи країн високого конкурентного статусу / О. А. Федірко // Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : у 2 т. : монографія / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Л. Л. Антонюк [та ін.] ; за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. – К. : КНЕУ, 2006. – Т 1. – С. 679 – 714.
20. Притуляк Н. М. Інтелектуальний капітал суб'єктів інноваційної діяльності / Н.М. Притуляк // Фінанси України. – 2001. – № 12. – С. 30–40.
21. Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи : розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009 р. № 680-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/680-2009-%D1%80>

УДК 339.9:338.1

**ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ:
ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДОЛОГІЇ ОЦІНКИ****Морозова С.**

ДВНЗ “Придніпровська державна академія будівництва та архітектури”, м. Дніпро
У статті проаналізовано особливості методологічної оцінки інноваційного розвитку економічних систем. Визначено, що поряд з технічними інноваціями, на економічне зростання впливають також інновації нематеріального характеру, такі, як форми організації та управління виробництвом, інноваційне управління персоналом, нові форми підприємств тощо. Теоретично обґрунтовано залежність технічних та нематеріальних факторів один від одного та їх вплив на економічний розвиток за допомогою диференціальних функцій дифузії, що описують залежність рівня поширення нововведення від часу. Проаналізовано світовий досвід визначення показників інноваційного розвитку за різними методиками. Отримано висновок, що в сучасних умовах поширення технологій необхідно синергетичне поєднання вже існуючих методик оцінки інноваційного розвитку економічних систем з включенням індикаторів, що характеризують нематеріальні фактори.

Ключові слова: інноваційний розвиток, економічна система, диференціальні функції дифузії, технологічні фактори, нематеріальні фактори, Інноваційне табло Євросоюзу

УДК 339.9:338.1

**ECONOMIC DEVELOPMENT OF INNOVATIVE SYSTEMS:
FEATURES ASSESSMENT METHODOLOGY****Morozova S.**

Pridniprovska state academy of civil engineering and architecture, Dnipro
The article analyzes the peculiarities of methodologically evaluating innovative economies. The study has determined that, along with technical innovation, economic growth is also influenced by innovations of an intangible nature, such as new forms of organization and production management, innovative HR management, new forms of enterprises etc. The dependency of technical and intangible factors on each other and their influence on economic development has been theoretically proven using differential functions of diffusion, which describe the spreading of innovations with time. The worldwide experience in determining the indicators of innovative development using different methods is analyzed. The conclusion is drawn that synergistically combining existing methodologies of assessing the development of innovative economies, including the indicators that characterize intangible factors, is a necessity in modern conditions of spreading technologies.

Keywords: innovative development, economic systems, differential function of diffusion, technological factors, intangible factors, Innovation Scoreboard European Union.

© Морозова С., 2016

Актуальність проблеми. Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується переходом до постіндустріального способу виробництва, прискоренням науково-технічного прогресу, зростанням продуктивності праці на основі нематеріальних факторів виробництва та міжнародної конкурентоспроможності лідируючих суб'єктів світової економіки. Причому цей перехід пов'язаний не тільки з технічним оновленням на базі нових технологій, але й, перш за все, з комплексною модернізацією управління на всіх рівнях економічної системи. Оскільки формування нових, більш досконалих технологічних укладів найчастіше наштовхується на таку перешкоду, як неадекватна організаційна структура виробничих одиниць, застарілі методи управління. У зв'язку з цим все більшого значення для економічної науки та господарської практики набуває поглиблене вивчення концепції інноваційного розвитку економічних систем в сучасних умовах поширення технологій.

У стратегіях інноваційного розвитку більшості економічно розвинених країн існує подібність форм, методів та інструментів стимулювання інноваційної діяльності. З одного боку, це є прямим наслідком процесу глобалізації світової економіки взагалі та міжнародного технологічного обміну зокрема, а взаємний вибір найбільш ефективних інструментів є логічним наслідком еволюції теорії інноваційного розвитку. З іншого ж боку, це веде до формування, не тільки загальних сильних рис сталого розвитку національних економік, а й загальних для всіх слабкостей, які впливають на його динаміку, що також підкреслює актуальність обраної теми даного дослідження.

Аналіз останніх наукових досліджень. Теоретико-методологічні аспекти інноваційного розвитку економіки частково представлено в працях українських та іноземних науковців, З Адаманової, В. Делія, Г. Гамідова, О. Головінова, К. Корсака, В. Коливанова, Б. Кузнецова, Е. Ковпак, О. Тітомир М. Магомедова, О. Набатової, С. Пахомова, Л. Федулової та інші класики економічної теорії – А. Сміт, Д. Рікардо, У. Петті, Ж.Б. Сей, Д. Мілль, Й. Шумпетер трактували нововведення як основну рушійну силу економічного розвитку. У роботах К.Акамацу, Д. Белла, О. Гоффлера, П. Девідсона, Г. Касселя, Н. Кондратьєва, Г. Менша, М. Портера, Д. Робертсона, У. Росту, Б. Твісса, А. Шпітгофа простежується ідея верховенства науково-технічних детермінант у моделях економічного розвитку суспільства. І хоча концепція інноваційного розвитку

досліджувалася в економічній науці досить тривалий час, ще залишаються питання щодо методології його аналізу та оцінки.

Мета роботи: визначити особливості оцінки інноваційного розвитку економічних систем в сучасній теорії з метою формування обґрунтованого методологічного базису майбутнього дослідження інноваційного розвитку країн як економічних систем.

Викладення основного матеріалу дослідження. Проведений в попередніх дослідженнях аналіз науково-методологічної літератури показав обмеженість щодо сутнісного розуміння парадигми «інноваційний розвиток економічних систем», але, в свою чергу, цей факт не свідчить про повну відсутність науково-методологічної бази для подальшого його аналізу. Як відомо, будь-яке наукове поняття базується на основних положеннях теорій, що характеризують всебічні підходи до окресленого явища. Так протягом трьох десятиліть (середина 50-х до 80-х рр. ХХ ст.) в економічній науці панувала розроблена в рамках неокласичної теорії концепція екзогенного технологічного прогресу. Вона була обґрунтована в роботах Р. Солоу, Р. Харрода, Дж. Хікса та інших вчених [8, 12].

Різні дослідження, виконані в рамках трьохфакторної неокласичної моделі зростання з виробничою функцією виду $Y(y)=[K(t),L(t),t]$, на статистичному масиві показників динаміки розвитку економіки США в різні періоди часу давали хоча і не співпадаючі, але завжди досить високі оцінки вкладу науково-технічного прогресу в економічне зростання. Ці оцінки варіювалися за статистичними даними від 33% за 1909-1929 рр. до 78% - за 1929 - 1957 р. та 69% - за 1948-1979 рр. Таким чином, внесок узагальнюючого фактору, що включає, науково-технічний прогрес, був досить високим. Зауважимо що такий прогрес може бути представлений в рамках неокласичних моделей як збірний аргумент виробничої функції, що об'єднує всі інші, крім праці та капіталу, фактори виробництва. Підвищення продуктивності праці в умовах рівноважного зростання забезпечується в таких моделях за рахунок нейтрального по Харроду науково-технічного прогресу та відбувається паралельно зі збільшенням капітало-озброєності праці при постійному значенні капіталомісткості продукції.

Поступово навіть вчені неокласичного напрямку стали розуміти, що технічний прогрес не є щось зовнішнє по відношенню до макроекономічного механізму і що вкладення в працю і капітал, а також

витрати на дослідження і дослідно-конструкторські розробки не є екзогенними факторами, а обумовлені внутрішніми силами самої економіки та призводять до зростання граничної продуктивності факторів.

Американський вчений Р. Солоу, який отримав Нобелівську премію за видатні роботи в галузі економіки, в 1957 р. вперше зробив розрахунки факторів зростання для простої неокласичної моделі, взявши за основу статистику США за 1909 - 1949 рр. [12]. Він прийшов до висновку, що тільки половину середнього приросту ВВП за цей період можна пояснити спільним збільшенням праці та капіталу. Залишок (названий потім на його честь «залишком Солоу») він обґрунтував за рахунок технічного прогресу, тобто зростання спільної продуктивності обох факторів внаслідок їх якісного вдосконалення.

Безсумнівно, що центральною ланкою в системі інноваційних перетворень є технічні інновації, які не тільки трансформують продуктивні сили, а й змінюють якість соціально-економічних процесів в суспільстві. Тим часом в сучасних умовах розповсюдження технологій значний вплив на економічне зростання надають і інновації нематеріального характеру, тобто нематеріальні фактори, такі, як форми організації і управління виробництвом, інноваційне управління персоналом, нові форми підприємств (малий і середній бізнес, ТНК та ін.), спрощені (на відміну від ієрархічних) структури управління тощо. Причому, якщо темпи зростання матеріалізованого науково-технічного прогресу збільшувалися повільно (з 1980 по 1990 рр. 1089 раз), то збільшення нематеріальних факторів (на підставі управлінських, соціальних, організаційних інновацій) відбувалося більш активно (відповідно в 1, 096 раз) [2]. Отже стає можливим виокремити два види технологічного прогресу - втілений (матеріальний або матеріалізований) і не втілений (нематеріальний). Матеріалізований прогрес, який втілюється у фізичному капіталі: нових машинах та іншій техніці, в нових матеріалах та їх властивості тощо. Нематеріальний прогрес - це нові форми організації праці, організаційні структури управління, управління персоналом та інші управлінські інновації, а також накопичення досвіду, соціальні інновації тощо. Слід зазначити, що і швидкість матеріалізації нововведень визначаються нематеріальними видами інновацій. Так, високі темпи інноваційної діяльності в останні десятиліття в Японії пояснюються гнучкістю та адекватністю форм

організації та управління персоналом, де людський ресурс, який володіє знанням і вмінням, є провідним фактором економічного зростання.

Щоб оцінити залежність названих факторів один від одного, та їх вплив на економічний розвиток, доцільно використовувати диференціальні функції дифузії, що мають колоколообразну форму. Вони породжують численний клас так званих S-подібних кривих, що описують залежність швидкості поширення нововведення від часу. Розглянемо найбільш відомі моделі дифузійних процесів.

Модель дифузійного процесу, що описує крива Перла, заснована на гіпотезі про те, що швидкість поширення нововведення в кожний момент часу пропорційна існуючому рівню дифузії та розриву між кінцевим, тобто постійним, і поточним рівнями його використання. Це означає, що

$$dn(t)/dt = rn(t) [N - n(t)], \quad (1)$$

де r – постійний коефіцієнт пропорційності.

Рішення даного диференціального рівняння визначає симетричну S-подібну криву, яка задається наступним співвідношенням:

$$n(t) = N(1 + ae^{-bt}), \quad (2)$$

де a – постійна, яка визначається початковими умовами розповсюдження нововведення; $b = rN$ – параметр, яка визначає швидкість поширення нововведення.

В основі іншої моделі дифузійного процесу, описуваного кривою Гомпертца, лежить припущення про те, що темп поширення нововведення є функцією часу такого вигляду:

$$dn(t)/dt * 1/n(t) = s \exp(u-st), \quad (3)$$

де $s > 0$, $u > 0$ – константи.

Отримана на основі цього співвідношення крива також відноситься до розряду S-образних, але на відміну від кривої Перла не є симетричною. Її аналітичний вираз виглядає наступним чином:

$$n(t) = Ne^{-e^{u-st}}, \quad (4)$$

де s – параметр, який характеризує швидкість поширення нововведення; N – кінцевий рівень поширення нововведення, що є величиною постійною.

Таким чином, основними характеристиками інноваційного розвитку є швидкість та кінцевий рівень (рівень насичення) поширення інновацій.

Об'єднаний ефект від декількох послідовних процесів поширення

нововведень можна відобразити так. Припустимо, що нововведення дають однаковий економічний ефект, але поширюються послідовно, одне за іншим, протягом періоду часу T (тобто передбачається, що кожен рік протягом часу T з'являється одне нововведення з однаковим економічним ефектом). Очевидно, сумарний економічний ефект від поширення всіх нововведень буде пропорційний сумі.

$$S(t) = \begin{cases} \sum_{i=0}^t y(t-i), & t \leq T, \\ \sum_{i=0}^t y(t-i) - \sum_{i=T}^t y(t-i), & t > T. \end{cases} \quad (5)$$

Підставивши у вираз $S(t)$ формулу $y_t = m(1 - e^{-\alpha t})$, отримаємо

$$S(t) = \begin{cases} mt - \frac{m}{\alpha}(1 - e^{-\alpha t}), & t \leq T, \\ mT - \frac{m}{\alpha}e^{-\alpha t}(e^{\alpha T} - 1), & t \geq T. \end{cases} \quad (6)$$

Отже вираз (6) можна використовувати для орієнтовної характеристики сумарного ефекту від послідовно розповсюджуваних нововведень.

Задавши значення $\alpha_1 = 1/T$, $\alpha_2 = 2/T$ і $\alpha_3 = 4/T$ можна отримати різні криві сумарного ефекту від поширення нововведень (рис. 1).

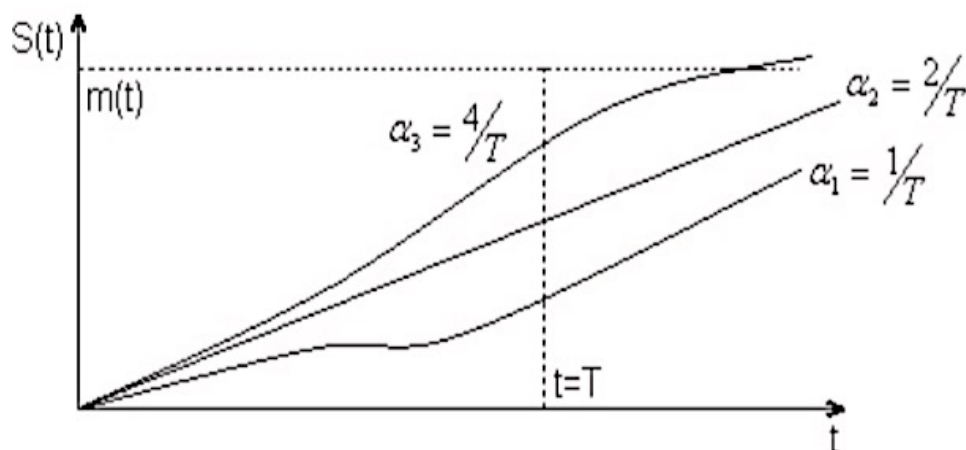


Рис. 1. Крива сумарного ефекту від поширення нововведень
Джерело: [2]

Причому дифузія інновацій сповільнюється неадекватною організаційною структурою виробничих одиниць та відсутністю нової інституційної структури управління в цілому. Отже для успішного та

швидкісного процесу дифузії технологічних інновацій необхідне формування нових або адаптація існуючих інститутів, відповідних інноваційних управлінських технологій. Тобто необхідною умовою реалізації технологічних інновацій є наявність відповідної організаційної інфраструктури. Більш того розвиток інновацій на базі нововведень багато в чому визначається створенням (дозріванням) адекватних організаційних структур та методів інноваційного управління.

Таким чином можна сформулювати гіпотезу інноваційного розвитку економічних систем, суть якої полягає в тому, що в зв'язку з введенням технічних інновацій порушується рівновага в системі тому з метою прискореного виходу на стійкий рівень функціонування в режимі інноваційного розвитку потрібна комплексна модернізація системи управління на підставі нематеріальних інновацій. Тобто щоб уникнути флуктуацій при впровадженні технічних інновацій інноваційний розвиток економічної системи необхідно здійснювати через випереджальне інноваційне управління. Але методологічної особливістю даного підходу є складність вибору статистичного базису для проведення практичної оцінки.

У міжнародній практиці накопичений певний досвід визначення інноваційних рейтингів країн світу, інноваційного розвитку регіонів, інноваційної діяльності та активності компаній, серед яких можна виділити такі: Індекс розвитку людського капіталу (Human Development Index, HDI), Індекс економіки знань (Knowledge Economy Index, KEI), Індекс знань (Knowledge Index, KI), Глобальний індекс інновацій (Global Innovation Index, GII), Індекс глобальної конкурентоздатності (Global Competitiveness Index, GCI), Індекс світової конкурентоздатності (World Competitiveness Yearbook, WCY), Європейський інноваційний індекс (Innovation Union Scoreboard, IUS) [3]. Кожний з індексів є своєю специфіку розрахунку та не враховує наявність нематеріальних факторів інноваційного розвитку (табл. 1).

На нашу думку найбільш цікавим у межах даного дослідження є Інноваційне табло Євросоюзу (Innovation Union Scoreboard, IUS). Табло ґрунтується на використанні уніфікованих процедур, які застосовуються до ретельно сконструйованих статистичних вибірок. Усі показники розраховують на основі статистичних даних, що отримують від національних статистичних відомств чи міжнародних організації. Ці показники представлені у таблиці 2.

Таблиця 1 - Інтегральні індекси інноваційного розвитку економічних систем

№	Індекс	Характеристика
1	Індекс розвитку людського капіталу (Human Development Index, HDI)	призначений для оцінки якості освіти та рівня життя населення, тобто людського капіталу, а це лише одна із складових інноваційної системи
2	Індекс економіки знань (Knowledge Economy Index, KEI),	в основі свого розрахунку включають групу показників розвитку інноваційної системи, але одночасно із іншими показниками з груп Економічні стимули та інституціональний режим, Освіта, ІКТ.
3	Індекс знань (Knowledge Index, KI)	
4	Глобальний індекс інновацій (Global Innovation Index, GII)	Ступінь прийняття нацією інновацій характеризується здатністю країни отримувати переваги від впровадження і розробки різних технологій, людських ресурсів, організаційного і виробничого розвитку, а також розвитку інститутів. Цей індекс дозволяє виділити сильні і слабкі сторони національних інноваційних систем.
5	Індекс глобальної конкурентоздатності (Global Competitiveness Index, GCI)	Інновації входять як субіндекс, який характеризують група індикаторів оцінки кількості та якості постачальників, доступу до робочої сили, рівня розвитку виробничих процесів, долю у національному виробництві високотехнологічної продукції, характер конкурентних переваг національного бізнесу, наявність інноваційних способів виробництва та ін.
6	Індекс світової конкурентоздатності (World Competitiveness Yearbook, WCY)	не включає напряму інновації в якості субіндексу, але включає підгрупи «Економічні показники», «Державна ефективність», «Ефективність бізнесу», «Інфраструктура» (в т.ч. наукова, технологічна та базові інфраструктури) що разом оцінюють здатність країни підтримувати середовище конкурентоздатності бізнесу. Необхідно зазначити, що показники наявності інфраструктури не дають змоги оцінювати її якість.
7	Європейський інноваційний індекс (Innovation Union Scoreboard, IUS)	методологія розрахунку IUS часто змінюється, що заважає порівнянню рівня інноваційного розвитку країн в динаміці. Субіндекси індексу IUS можна згрупувати до «Інноваційного входу» та «Інноваційного виходу». В межах даного індексу оцінюються лише країни ЄС.

Джерело: складено автором за [4, 9]

Швидкість поширення технологій в умовах глобалізації та необхідність переходу до технологічного укладу вищого рівня, з метою підтримки стабільного економічного розвитку актуалізує проблему пошуку та визначення комплексу показників, які відображують усі особливості інноваційного розвитку, а також його вплив на стан економічної системи. Тому вважаємо, що для відображення нового змісту та об'єктивних тенденцій сучасного інноваційного розвитку країн світу необхідно синергетичне поєднання вже існуючих методик оцінки технічних факторів інноваційного розвитку та певних індикаторів, що відображають вплив нематеріальних факторів, наприклад управлінських інновацій. Саме останні, як це було показано раніше, в економічному розвитку суспільства є необхідною умовою реалізації технічних нововведень, а також фактором, що впливає на темпи їх матеріалізації та дифузії.

Таблиця 2 - Перелік індикаторів Інноваційного табло Євросоюзу
(версія 2014-2015 рр.)

Група	Індикатори
Людські ресурси	1.1.1 Нові випускники докторантури і аспірантури (МСКО 6) на 1000 населення у віці 25—34 роки 1.1.2 Відсоток населення віком 30—34 роки, які мають закінчену вищу освіту 1.1.3 Відсоток молодих людей віком 20—24 роки, які мають принаймні повну середню освіту
Дослідницькі системи	1.2.1 Міжнародні наукові видання, підготовлені спільно представниками науки та бізнес-сектору, на мільйон населення (база даних Science-Metrix (Scopus)) 1.2.2 Наукові публікації країни серед кращих 10 % найбільш цитованих світових публікацій, у % від загального обсягу наукових публікацій країни у базі даних Science-Metrix (Scopus) 1.2.3 Частка докторантів та аспірантів не з країн ЄС, у % від усіх докторантів та аспірантів
Фінанси та підтримка	1.3.1 Витрати на дослідження і розробки в державному секторі, у % від ВВП 1.3.2 Венчурний капітал у загальному обсязі інвестицій, у % від ВВП
Інвестиції фірм	2.1.1 Витрати на дослідження і розробки в бізнес-секторі, у % від ВВП 2.1.2 Витрати на інновації, не пов'язані з дослідженнями та розробками, у % від обороту
Зв'язки і підприємництво	2.2.1 Малі та середні підприємства (МСП), які самі розробляють і впроваджують інновації, у % від МСП 2.2.2 Інноваційні МСП, які співпрацюють з іншими, у % від МСП 2.2.3 Державно-приватні спільні публікації на мільйон населення
Інтелектуальні активи	2.3.1 РСТ патенти на мільярд ВВП (за ПКС €) 2.3.2 РСТ патенти в соціально-культурній сфері на мільярд ВВП (за ПКС €) (технології, пов'язані з навколишнім середовищем; охороною здоров'я) 2.3.3 Торговельні марки ЄС (СТД) на мільярд ВВП (за ПКС €) 2.3.4 Проекти на мільярд ВВП (за ПКС €)
Інноватори	3.1.1 МСП, які запровадили інноваційні продукти чи процеси, у % від МСП 3.1.2 МСП, які запровадили маркетингові або організаційні інновації, у % від МСП 3.1.3 Зайнятість в інноваційних фірмах, які швидко розвиваються
Економічний ефект	3.2.1 Зайняті в наукомістких сферах (виробництва та послуг), у % від загального числа зайнятих в економіці 3.2.2 Частка середньо- і високотехнологічної продукції у загальному обсязі експорту товарів 3.2.3 Експорт наукомістких послуг, у % від загального обсягу експорту послуг 3.2.4 Продажі нових для ринку і нових для фірм товарів (частка інноваційної продукції), у % від обороту 3.2.5 Ліцензійні та патентні доходи з-за кордону, у % до ВВП

Джерело: [11]

Висновки. В результаті проведеного дослідження визначено, що поряд з технічними інноваціями, на економічне зростання впливають також інновації нематеріального характеру, такі, як форми організації та управління виробництвом, інноваційне управління персоналом, нові форми підприємств тощо. Причому сучасна динаміка інноваційних процесів та необхідність переходу до технологічного укладу вищого рівня робить нематеріальні інновації необхідною умовою реалізації технічних нововведень, а також фактором, що впливає на темпи їх матеріалізації та дифузії. Аналіз світового досвіду визначення показників інноваційного розвитку за різними методиками дозволяє обґрунтувати висновок, що в сучасних умовах поширення технологій

необхідно синергетичне поєднання вже існуючих методик оцінки інноваційного розвитку економічних систем з включенням індикаторів, що характеризують нематеріальні інновації. Саме вирішенню цього питання будуть спрямовані подальші дослідження автора.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Адаманова З.О. Інноваційні фактори економічного розвитку в умовах глобалізації // Автореф. дис. доктора економ. наук за спеціальністю 08.05.01 –Світове господарство і міжнародні економічні відносини / З.О. Адаманова. – К. : КНЕУ, 2006. – 29 с.
2. Варшавский, А.Е. Научно-технический прогресс в моделях экономического развития: методы анализа и оценки. – М.: Финансы и статистика, 1994.
3. Ковпак Е. О. Інноваційний розвиток України в контексті міжнародного досвіду / Е.О. Ковпак, О. С. Тітомир // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія : Економічна. – 2015. – Вип. 89. – С. 68-74.
4. Коцюбинский В.А., Еремкин В.А. Измерение уровня инновационного развития: мировая практика и российский опыт/ В.А. Коцюбинский, В.А. Еремкин. –М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2014. – 194 с.
5. Нікіфоров А. Національна інноваційна система: вибір України // Економіст. – 2005. – № 12. – С. 35-41.
6. Смелова О.В. Функциональный подход к определению структуры национальных инновационных систем // Общество. Среда. Развитие. – №3, 2014. – с. 4-8.
9. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 401 с.
7. Федулова Л., Пашута М. Розвиток національної інноваційної системи України // Економіка України. – 2005. – № 4. – С. 35-47.
8. Харрод Р.Ф. К теории экономической динамики. – М. : Изд-во иностр. лит., 1959.
9. Global Innovation Index (2015), “Country Ranking” [Electronic Resource]. – Way of access : <https://www.globalinnovationindex.org/content/page/data-analysis>
10. Hollanders H., Esser F.C. (December 2007). Measuring innovation efficiency// INNO-Metrics Thematic Paper/ Pro INNO Europe INNO-Metrics; MERIT, Maastricht University; IPSC, European Commission – Joint Research Centre.
11. Innovation Union Scoreboard 2015. [Electronic Resource]. – Way of access : http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius/ius-2015_en.pdf.
12. Solow R.M., Temin P. The Inputs of Growth // The Economics of the Industrial Revolution / Ed. by J. Mokyr. – London, 1985. – P. 79.

УДК 657.1:65.014.1

РОЛЬ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ**Назарова К.О., д.е.н.***Київський національний торговельно-економічний університет***Нестеренко О.О., к.е.н.***Харківський державний університет харчування та торгівлі*

У статті досліджено основні цілі сталого розвитку, сформульовані у низці міжнародних документів та програм, розроблених під егідою ООН. Доведено важливу роль торгівлі як галузі господарства в глобальній трансформації суспільно-економічних відносин в умовах сталого розвитку. Визначено, що сучасна динамічна концепція сталого розвитку торговельної галузі має враховувати потреби забезпечення екологічного типу використання різних видів ресурсів (людських, матеріальних, трудових, фінансових та ін.), забезпечувати соціальну справедливість (програми лояльності пенсіонерам, студентам, соціальне ціноутворення тощо), підвищувати продуктивність економіки країни в процесі господарської діяльності. Обґрунтовано, що інформаційним джерелом, яке дозволить оцінити місце торговельного підприємства в системі забезпечення сталого розвитку є обліково-аналітичне забезпечення. Для наукового обґрунтування структури та показників облікової інформації, яка має наводитися в інтегрованому звіті торговельного підприємства, визначено основні торговельно-технологічні бізнес-процеси та масиви облікової інформації, які формуються під час їх здійснення та наведено механізм її перенесення до інтегрованого звіту.

Ключові слова: сталий розвиток, торговельна галузь, облікова інформація, інтегрований звіт, бізнес-процеси

UDC 657.1:65.014.1

ROLE OF ACCOUNTING INFORMATION IN THE ENSURING OF TRADE BRANCH STATE DEVELOPMENT**Nazarova K.O., Doctor of Economics,***Kyiv National University of Trade and Economics***Nesterenko O.O., PhD in Economics***Kharkiv State University of Food Technology and Trade*

The main aim of state development has been studied in the article, which are formulated in the range of international documents and programs developed under the aegis of UNO. It has been proved the main role of the trade as a branch of economy in global transformation as for the aim's implementation of state development. It has also been defined that current dynamic conception of trade branch state development has to

take into consideration the needs of ecological type ensuring of the usage of different sorts of resource (human, material, laboring, financial, etc.), it has to provide social fairness (the loyal programs for the pensioners, students, social price formation, etc.), to increase the productivity of country's economics in the process of economical activity. It was substantiated that informative source, which allows estimating the place of trade enterprise in the system of state development ensuring, it is accounting information. For scientific grounding of the structure and accounting information indicators, which has to be present in the integrated report of the trade enterprise, it was defined the main trade and technological business-processes and the files of accounting information which are formed during their realization and it was given the mechanism of its transforming to integrated report.

Keywords: state development, trade branch, accounting information, integrated report, business-processes

Актуальність проблеми. Особливої актуальності питання визначення ролі облікової інформації для реалізації концепції сталого розвитку набули після Саміту, що проходив в Нью-Йорку в 2015 р. на якому 193 держави-члени Організації Об'єднаних Націй (ООН) одностайно прийняли нову глобальну програму сталого розвитку, що містить 17 цілей, яких світ має досягнути до 2030 року. Генеральний секретар ООН Пан Гі Мун під час виступу на саміті зазначив: «Справжнім тестом відданості Порядку денному-2030 стане його виконання. Нам потрібні дії з боку всіх та всюди. Наш орієнтир – сімнадцять Цілей сталого розвитку. Вони є переліком обов'язкових справ для людей та планети, планом досягнення успіху» [1].

Досягнення 17 цілей сталого розвитку можливе тільки за наявності чіткого механізму управління економічною, екологічною і соціальною діяльністю та потребує створення відповідного інформаційного забезпечення для прийняття управлінських рішень, генератором якого є система бухгалтерського обліку. Необхідно також констатувати важливу роль торгівлі як галузі господарства в глобальній трансформації до виконання цілей сталого розвитку, оскільки саме торгівля виконує роль випереджувального структурного елемента, який не лише підготовлений до реформування, а й виступає стимулюючим чинником у реформуванні інших, більш інерційних структурних елементів вітчизняної економіки [2, с. 21-27]. Формування інноваційної моделі економічного зростання та досягнення сталого розвитку вітчизняної економіки взагалі, та

торговельної галузі зокрема, потребує суттєвого піднесення ролі та значення облікової інформації як дієвого чинника задоволення інформаційних потреб бізнесу, держав та суспільства в еколого-соціально-економічній стабільності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання обґрунтування ролі торгівлі у забезпеченні цілей сталого розвитку досліджувалися закордонними і вітчизняними вченими, зокрема І. Ансоффом, П. Друкером, В. Колотієм, А. Мазаракі, Г. Макаровою, М. Месконом, М. Портером, М. Овчаруком, Ю. Шпильовою, І. Шпильовим та ін. Місце бухгалтерського обліку в системі управління, орієнтованого на сталий розвиток було об'єктом досліджень О. Будько, Т. Давидюк, О. Зоріної, В. Жука, Г. Кірейцева, О. Лаговської, Л. Ловінської, Н. Лоханової, О. Петрука, Т. Тарасової, В. Шевчука та ін.

Не зменшуючи вагомості напрацювань вчених-економістів, зауважимо, що незважаючи на значний науково-теоретичний базис щодо обґрунтування механізмів досягнення цілей сталого розвитку в торговельній галузі, комплексні дослідження, стосовно визначення ролі облікової інформації та методичних підходів до її збору, опрацювання та аналізу в розрізі соціальних, економічних та екологічних складових сталого розвитку торговельної галузі до сьогодні відсутні та потребують подальших ґрунтовних досліджень.

Мета статті – визначення ролі облікової інформації в забезпеченні сталого розвитку торговельної галузі.

Виклад основного матеріалу. Сучасну концепцію «сталого розвитку» заклала доповідь Римського клубу «Межі зростання», опублікована ще в 1972 році, ключовими її особливостями було зміщення акцентів на соціально-економічні питання, інтегрування питання подолання бідності в сферу охорони довкілля. [3, с. 175]. Україна підтримує основні цілі сталого розвитку сформульовані у низці міжнародних документів та програм, розроблених під егідою ООН, ще з початку отримання своєї незалежності (табл. 1).

В липні 2016 року Міністерство економічного розвитку і торгівлі України за підтримки ООН в Україні розпочало проведення національних консультацій з адаптації та локалізації порядку денного з питань розвитку до 2030 року та 17 Цілей Сталого Розвитку.

Таблиця 1 - Міжнародні документи та програми сталого розвитку

№ з/п	Назва	Дата прийняття	Короткий зміст
1	2	3	4
1	Декларація Ріо-де-Жанейро по довкіллю і розвитку	14 червня 1992 р.	Включає 27 принципів сталого розвитку, основні з яких: турбота про людей, захист навколишнього середовища, знищення бідності, прийняття державами ефективних законодавчих актів в галузі навколишнього середовища, всебічна участь жінок в досягненні сталого розвитку тощо
2	Глобальна програма дій Порядок денний на XXI століття	3-14 червня 1992 р.	Розділ I. Соціальні та економічні аспекти Розділ II. Збереження та раціональне використання ресурсів з метою розвитку Розділ III. Зміцнення ролі основних груп населення Розділ IV. Засоби здійснення
3	Програма дій з подальшого впровадження Порядку денного на XXI століття	28 червня 1997 р.	I. Заява з викладенням зобов'язань; II. Оцінка прогресу, отриманого з часу проведення конференції ООН по довкіллю і розвитку; III. Здійснення в сферах, де потрібні термінові дії; IV. Міжнародні інституціональні механізми
4	Декларація тисячоліття ООН	08 вересня 2000 р.	I. Цінності і принципи; II. Світ, безпека і роззброєння; III. Розвиток та подолання бідності; IV. Охорона нашого спільного навколишнього середовища; V. Права людини, демократія і блага управління; VI. Захист вразливих; VII. Задоволення особливих потреб Африки; VIII. Зміцнення ООН
5	Йоганнесбурзька декларація зі сталого розвитку	04 вересня 2002 р.	Від наших витоків до майбутнього; Від Стокгольма до Ріо-де-Жанейро і Йоганнесбурга; Ті завдання, що стоять перед нами; Наша прихильність сталому розвитку; Майбутнє за багатостороннім підходом; Так буде так!
6	План виконання рішень Всесвітнього саміту на вищому рівні зі сталого розвитку	04 вересня 2002 р.	I. Вступ; II. Викорінювання бідності; III. Зміна нестійких моделей споживання і виробництва; IV. Охорона і раціональне використання природної ресурсної бази економічного та соціального розвитку; V. Сталий розвиток в умовах глобалізації в світі; VI. Охорона здоров'я та сталий розвиток; VII. Сталий розвиток малих острівних держав, що розвиваються; VIII. Сталий розвиток для Африки; IX. Інші регіональні ініціативи; X. Засоби здійснення
7	Підсумковий документ Всесвітнього саміту 2005 року	16 вересня 2005 р.	I. Цінності і принципи; II. Розвиток; II. Світ і колективна безпека; IV. Права людини і верховенство права; V. Зміцнення ООН
8	Майбутнє, якого ми прагнемо	27 червня 2012 р.	I. Наше спільне бачення; II. Підтвердження політичної прихильності; III. «Зелена» економіка в контексті сталого розвитку та ліквідації бідності; IV. Інституційні рамки сталого розвитку; V. Рамкова програма дій і подальші заходи; VI. Засоби здійснення

Продовження Таблиці 1

1	2	3	4
9	Перетворення нашого світу: Порядок денний сталого розвитку 2030	25 вересня 2015 р.	Встановлює сімнадцять цілей: бідність, голод та безпека продовольства, здоров'я, освіта, гендерна рівність, вода та санітарія, енергетика, економічне зростання, інфраструктура та індустріалізація, нерівність, міста, стале споживання та виробництво, зміна клімату, океани, біорізноманіття, мир та правосуддя, партнерство. Кожна з цілей має свої завдання, а документ загалом – 169 завдань.

Складено за [4; 5; 6]

Метою консультацій є стимулювання досягнення спільного розуміння Цілей Сталого Розвитку, їх актуальності в контексті національного розвитку України взагалі, та торговельної галузі зокрема [7]. Крім того, Мінекономрозвитку України розроблено план заходів з імплементації розділу IV «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею» Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, на 2016-2019 роки, зокрема й стосовно 13 розділу Угоди, яка має назву «Торгівля та сталий розвиток».

На сьогодні існує більше ста різноманітних визначень сталого розвитку, окремі з яких асоціюють це поняття з усталеними, стійкими або збалансованими економічними процесами. Проте, на думку авторів колективної монографії: «...ці епітети є безвідносними до проблеми неруйнівного для природи задоволення потреб сучасних та майбутніх поколінь або не дають рішень для їх розв'язання» [8, с. 195]. На думку Д.О. Грицишена концепція сталого розвитку має стати основою наукових досліджень в економічній та обліковій науках, а під сталим розвитком автор розуміє як певну ідеальну систему господарювання, так і шлях до неї, в ході якої відбуваються параметричні зміни в усіх складових елементах системи [9, с. 117-118]. Сутність сталого розвитку торгівлі визначають як процес гармонізації використання економічних, трудових, матеріальних та інших ресурсів з орієнтацією на безперервне підвищення соціальної ефективності [10].

На нашу думку сучасна динамічна концепція сталого розвитку торговельної галузі має враховувати потреби забезпечення екологічного типу використання різних видів ресурсів (людських, матеріальних, трудових, фінансових та ін.), забезпечувати соціальну справедливість (програми лояльності пенсіонерам, студентам, соціальне ціноутворення

тощо), підвищувати продуктивність економіки країни в процесі господарської діяльності. А інформаційним джерелом, яке дозволить оцінити місце торговельного підприємства в системі забезпечення сталого розвитку і є облікова інформація, яка має розкриватися в інтегрованому звіті, який є центральним елементом, квінтесенцією національної парадигми облікового забезпечення реалізації ідей екологічної безпеки.

Для успішного подолання труднощів, які несуть в собі цілі сталого розвитку та наукового обґрунтування структури та показників облікової інформації, яка має наводитися в інтегрованому звіті торговельного підприємства, необхідно визначити основні торговельно-технологічні бізнес-процеси та масиви облікової інформації, які формуються під час їх здійснення. Задля визначення необхідного обсягу облікової інформації, доцільно дослідити функціональну спеціалізацію торговельної діяльності, яка характеризується обсягом робіт певного виду, що виконуються для вирішення завдань і досягнення цілей підприємства. Функціональний підхід дозволяє виділити основні бізнес-процеси, що складаються з ряду функцій, які формують організаційну структуру торговельного підприємства, відповідно до стратегічної політики (рис. 1). Загальні функції підприємства реалізуються одночасно, безперервно і в взаємодії, що забезпечує цілісність підприємства, як системи, а, відповідно, його безперервну діяльність та сталий розвиток [11, с. 27]. В процесі здійснення кожної функції формується масив облікової інформації (МОІ), яка в подальшому обробляється, групується в розрізі економічної, соціальної та екологічної складових та має бути перенесена до інтегрованого звіту.

Висновки. Якість інформаційної системи бухгалтерського обліку торговельного підприємства є одним з визначальних чинників безперервності та ефективності його діяльності й основою сталого розвитку торговельної галузі в цілому. Збалансована інформаційна система здатна допомогти у вирішенні більшості завдань управління у підприємствах торгівлі, для яких найбільш важливим є процес товароруху. Надійність, адекватність, оперативність і своєчасність обліково-аналітичної інформації важко переоцінити в умовах розмаїття торгово-технологічних процесів, які відбуваються у підприємствах торгівлі та при досягненні основних цілей сталого розвитку, закріплених в міжнародних та національних програмах та документах.

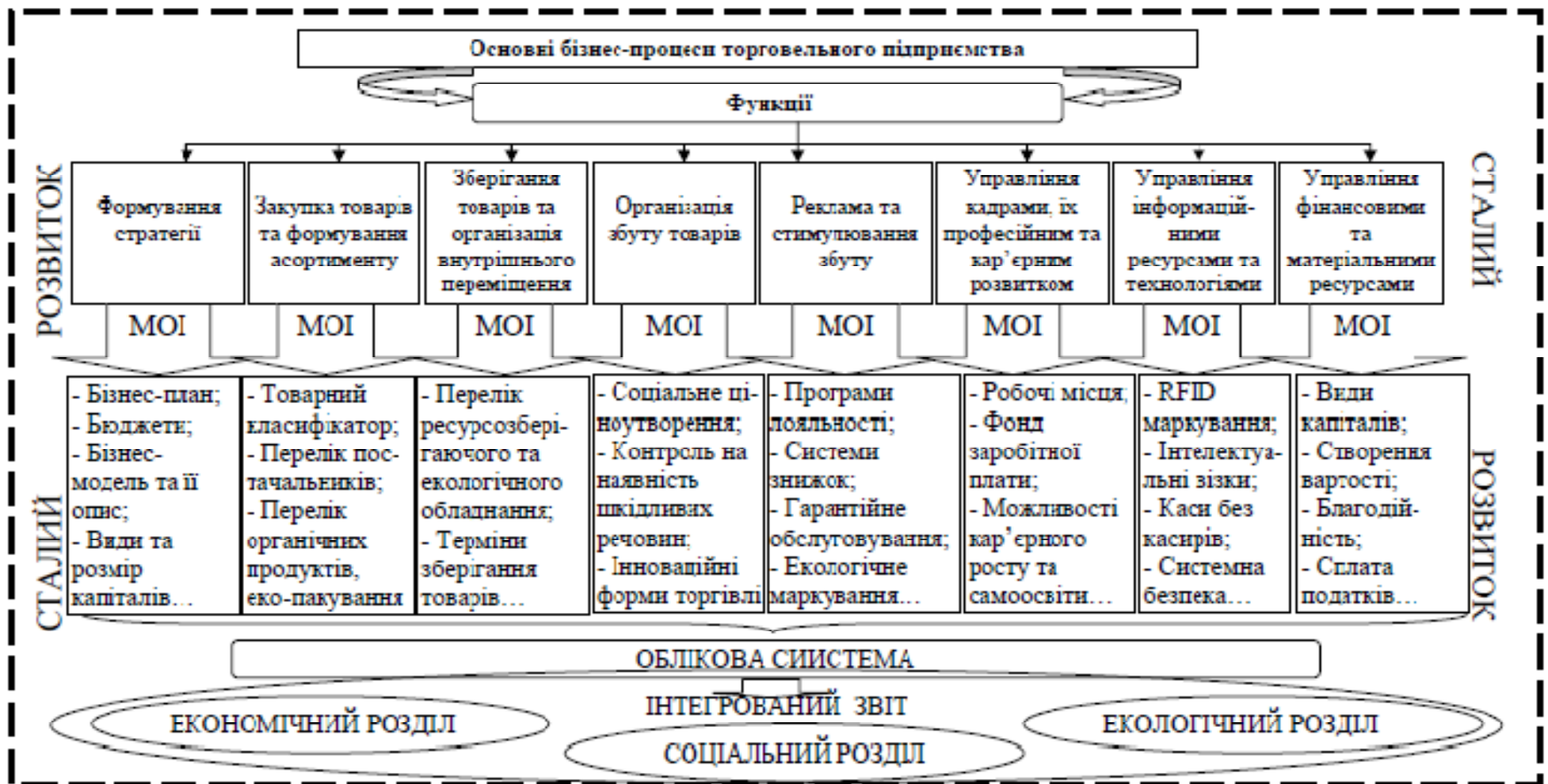


Рис. 1. Роль облікової інформації у забезпеченні сталого розвитку торгівлі

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. 17 цілей сталого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.globalgoals.org.
2. Марцин В. С. Особливості сталого розвитку торгівлі / В. С. Марцин // Науковий вісник Національної академії ДПС України. – 2005. – №3 (30). – С. 21-27.
3. Юсупова О. О. Еволюція поглядів на глобальну екологічну проблему в контексті діяльності римського клубу / О. О. Юсупова // Наука й економіка. – 2013. – № 2 (30). – 169-176
4. Сталий розвиток: інформаційно-аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ipzn.org.ua/stalyj-rozvytok-informatsijno-analitychna-zapyska/>
5. Декларация Рио-де-Жанейро по окружающей среде и развитию [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995_455
6. Конвенции и соглашения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/agenda21.
7. Міністерство економічного розвитку і торгівлі разом із системою ООН в Україні розпочали національні консультації щодо 17 Цілей Сталого Розвитку в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org.ua/ua/informatsiinyi-tsentr/news/>
8. Фізична економія у вимірах теорії і практики господарювання: колективна монографія. / За ред. Ю. О. Лупенка, В. М. Жука, В. О. Шевчука, О. В. Ходаківської. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2013. – 502 с.
9. Грицишен Д. О. Бухгалтерський облік в системі управління економіко-екологічною безпекою промислових підприємств: монографія / Д. О. Грицишен. – Житомир: ЖДТУ, 2015. – 540 с.
10. Шпильова Ю. Б. Сталий розвиток роздрібної торгівлі України / Ю.Б. Шпильова, І. М. Шпильовий // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Сер. : Економіка і менеджмент. - 2012. - № 1. - С. 108-120.
11. Янчева Л. Н. Организация управленческого учета в торгово-производственных предприятиях : монография / Л. Н. Янчева, А. С. Крутова, В.В. Белявцева. – Харьков : ХГУПТ, 2008 – 169 с.

УДК 338.242.2

ВЗАЄМОДІЯ ЧИННИКІВ ДЕРЖАВНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**Рубіш І.І.***Львівський торговельно-економічний університет*

У статті проаналізовані теоретичні аспекти взаємодії внутрішніх та зовнішніх чинників під час державного стимулювання інвестиційної діяльності та здійснені відповідні емпіричні тестування, що дозволило сформулювати конкретні висновки щодо особливостей сучасних інвестиційних тенденцій в Україні. Зокрема, у статті йдеться за такі важливі макроекономічні фактори як реальний обмінний курс національної грошової одиниці, рівень інфляції та облікова процентна ставка (ставка рефінансування). Окреслені фактори у разі їх правильного маніпулювання, а не зловживання у протекціоністських цілях, повинні сприяти активізації інвестиційних процесів у перехідній економіці, прикладом якого виступають деякі досліджені країни Центрально-Східної Європи. В контексті регулювання обмінного курсу грошової одиниці було відзначено, що в залежності від різних заходів макроекономічного регулювання, ефекти від політики можуть бути абсолютно протилежними: від досягнення ефекту Балаша-Самуельсона до наслідків «голландської хвороби». Були висунуті певні упередження щодо запровадження режиму інфляційного таргетування, оскільки в залежності від стану економіки кореляція між потенційними ефектами та ризиками застосування інфляційного таргетування є високими. Важливим зауваженням у статті є прозора та адекватна політика центрального банку щодо встановлення та регулювання облікової процентної ставки насамперед в контексті пожвавлення внутрішнього ринку.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, обмінний курс, інфляційне таргетування, облікова процентна ставка, банківська система

UDC 338.242.2

INTERACTION BETWEEN FACTORS OF STATE INVESTMENT PROMOTION**Rubish I.***Lviv University of Trade and Economics*

The main objective of this article is to analyze theoretical aspects of interaction between internal and external factors of public investment stimulation accompanied with appropriate empirical tests to form conclusions and recommendations for modern investment trends in Ukraine. In particular, the article focuses on important macroeconomic factors such as the real exchange rate of the national currency, inflation and the discount interest rate (refinancing rate). Correct and timely manipulation with the outlined macroeconomic factors (instead of abuse of

protectionist measures) should promote investment processes in transition economies, some examples of which are explored in the article (Central and Eastern European countries). For instance, regulation of currency exchange rate, depending on various measures of macroeconomic regulation, would lead to totally opposite effects – from "Balassa-Samuelson Effect" to the consequences of "Dutch Disease". Some doubt has been cast upon the introduction of inflation targeting through high correlation between risks and potential effects of the inflation targeting application, which depends on different preconditions. An important observation of the article is about an adequate and transparent policy of the Central Bank for the establishment and regulation of the refinancing rate primarily through the recovery of the domestic market.

Keywords: investment, exchange rate, inflation targeting, discount rate, banking system.

Актуальність проблеми. Сучасні інструменти регулювання інвестиційних процесів (інвестиційне стимулювання, податкові пільги, амортизаційна політика та ін.) проявляють свою ефективність, як правило, в стабільних (передбачуваних) економіках. Оскільки перехідні економіки мають характер нестійких та нецілісних систем, необхідно, насамперед, створити сприятливі макроекономічні умови, забезпечити політичну стабільність та прозору систему ведення економічної діяльності. Це є визначальними факторами формування позитивного та сприятливого інвестиційного середовища в перехідній економіці. Чинником успішного регулювання інвестиційних процесів в країні є розуміння та прагнення державних інститутів, таких як центральний банк (ЦБ), фіскальні служби, цільові міністерства та ін., необхідності взаємопов'язаного управління валютною та грошово-кредитною політиками. З позиції макроекономічної стабільності як сприятливого фактору інвестування, суб'єктами державного впливу виступають реальний обмінний курс національної грошової одиниці, рівень інфляції, облікова процентна ставка (ставка рефінансування). Зазначені показники тісно взаємопов'язані між собою, визначають якісну динаміку макроекономічного розвитку та впливають на очікування суб'єктів ринку. Ці першочергові орієнтири в подальшому позначаються на рішеннях внутрішніх та зовнішніх інвесторів. Незважаючи на те, що регулятивні заходи грошово-кредитної політики здійснюється в монетарній сфері, їх вплив не обмежується безпосередньо у зазначеній сфері, вони також відображаються і на інвестиціях, у взаємодії із ціновою та фіскальною політиками, що буде розглянуто у статті.

Аналіз останніх наукових досліджень. Предмет дослідження систематично входить до кола наукових інтересів не тільки вітчизняної, але й міжнародної наукової думки. Зокрема А.С. Гальчинский, Б.В. Губський, В.В. Козюк, Д.Г. Лук'яненко, В.Ф. Мартиненко, В.В. Мельник, Н.О. Татаренко, А.А. Пересада, А.М. Поручник, В.О. Шевчук та ін. досліджували зазначені проблеми в своїх роботах. Однак, зауважимо, що в умовах ринкової економіки та міжнародної конкуренції, доповнення існуючих та визначення нових орієнтирів регулювання інвестиційних процесів та активізації інвестиційної діяльності в перехідній економіці потребує доопрацювання, особливо враховуючи сучасний стан вітчизняної економіки та хронічного дефіциту інвестиційного капіталу.

Мета роботи полягає у вдосконаленні теоретико-методологічного базису регулювання інвестиційної діяльності з урахуванням особливостей перехідної економіки.

Викладення основного матеріалу дослідження. Країни з перехідною економікою часто використовують обмінний курс в якості основного інструменту стабілізаційної політики. Незважаючи на різноманітність режимів обмінних курсів, коливання валютних курсів країн з перехідною економікою мають подібні тенденції: на початку перехідного періоду спостерігається різке падіння номінальної та реальної вартості валюти, що супроводжується підвищенням реального обмінного курсу внаслідок зростання внутрішньої інфляції. У цьому контексті оглянемо теоретичні основи рівноважного реального обмінного курсу та емпірично проаналізуємо обмінні курси у деяких перехідних.

Реальний обмінний курс (*RER*) зазвичай визначається як номінальний обмінний курс з поправкою на рівень цін закордоном. Очевидно, що стабільність реального обмінного курсу в перехідній економіці є важливим чинником інвестиційного клімату та індикатором економічного розвитку. Серед факторів укріплення обмінного курсу в перехідній економіці виділяють кількісні – покращення сальдо поточного рахунку внаслідок покращення умов торгівлі та збільшення потоків капіталу, та якісні – наприклад, в результаті дії ефекту Балаша-Самуельсона. Дія ефекту має декілька тлумачень, однак для перехідних економік найбільш ймовірним є те, згідно якої продуктивність праці у секторі *tradables* у порівнянні із *non-tradables* є відносно вищою, це

позначається на цінній динаміці, незважаючи на те, що згідно ефекту, паритет купівельної спроможності (ПКС) відноситься до ринку *tradables* [1, с. 8–9]. В такому випадку, оскільки в перехідній економіці обсяги капітальних надходжень в першому секторі переважають, реальний обмінний курс зростає вищими темпами.

Певним упередженням з цього є т.з. «голландська хвороба», ефект якої на певній стадії є близьким до ефекту Балаша-Самуельсона, однак її довготермінові наслідки є вкрай негативними. Яскравим прикладом таких протилежностей являються деякі постсоціалістичні (Чехія, Угорщина, Польща) та пострадянські країни (Росія, Казахстан, Азербайджан). Ґрунтовне тестування ефекту Балаша-Самуельсона на прикладі країн ЦСЄ здійснили дослідники Л. Галперн та Ц. Виплош, які емпірично виявили присутність ефекту: зростання продуктивності в промисловості призводить до зміцнення національної грошової одиниці, сфері послуг – послаблення [2, с. 14]. Зважаючи на особливості розвитку української економіки (навіть не беручи до уваги події після 2014-го року), зауважимо, що підстави для досягнення ефекту Балаша-Самуельсона існують, аналогічно, пастка «голландської хвороби» також є ймовірною. Спробуємо протестувати зазначені ймовірності через визначення стаціонарності показників обмінного курсу в деяких країнах Центрально-Східної Європи (ЦСЄ). Для цього нами було проведено тест на стаціонарність за методикою ADF (англ. – Augmented Dickey–Fuller test), згідного якого ми отримали такі результати (табл. 1).

Таблиця 1 – Тест ADF на стаціонарність показників обмінного курсу в Чехії, Угорщині, Польщі, Румунії та Україні

Показники	Логарифми рівнів			Перші різниці		
	1	2	3	1	2	3
<i>REER_{CZECH}</i>	-1,94	-1,39	-1,24	-5,19***	-5,01***	-3,86*
<i>REER_{HUNG}</i>	-3,14*	-1,91	-1,54	-6,37***	-5,77***	-5,16***
<i>REER_{POL}</i>	-4,50**	-3,03	-3,03	-5,79***	-4,63**	-4,38**
<i>REER_{ROM}</i>	-3,09	-2,54	-3,39*	-5,65***	-3,46*	-3,14
<i>REER_{UKR}</i>	-2,51	-2,32	2,78	-4,53**	-3,00	-4,36**

Джерело: складено автором на основі [3]

Як видно, нульову гіпотезу про нестационарність показника реального ефективного обмінного курсу (REER) можна відкинути на рівні всіх параметрів статистичної значущості (крім Польщі на рівні 5 %). Як відомо, якщо гіпотезу про нестационарність можна відкинути для перших різниць, це означає наявність так званого одиничного кореня, тобто, відповідно про проведеного тесту, майже всі перші

різниці демонструють стаціонарність (за винятком України на рівні 5%). У наведених результатах найбільш слабка стаціонарність прослідковується саме для України.

Звісно, для перехідних економік нестабільний обмінний курс є об'єктивним процесом, хоча б з огляду на зміну продуктивності праці в порівнянні до найбільших країн партнерів. Як зауважує А. Черемухін, якщо різниця у продуктивності нестаціонарна, то і обмінний курс матиме одиничний корінь [4, с. 44]. Це чітко простежується у нашому дослідженні, що означає можливість присутності ефекту Балаша-Самуельсона, про який йшлося раніше. Зокрема, це відповідає динаміці обмінного курсу проаналізованих країн ЦСЄ. У випадку з Україною, про наявність ефекту можна говорити відносно періоду до «повальної» девальвації гривні починаючи з 2014-го року. Незважаючи на це, волатильність обмінного курсу може сприяти інтернаціоналізації виробництва не пригнічуючи економічну активність на внутрішньому ринку. Зміни валютних курсів можуть також впливати на динаміку прямих іноземних інвестицій (ПІІ) через фактор заробітної плати та добробуту [5, с. 6]. Однак таке твердження переважно відповідає логіці «зрілої» економіки, в якій працюють об'єктивні закони ринку або такій, що застосовує керований обмінний курс, наприклад, Китай.

Динаміка реального та номінального обмінних курсів (рис. 1) демонструє періодичні розбіжності у рівнях в різні періоди. Як видно, позитивна динаміка REER супроводжувалась зростанням обсягів надходження інвестицій до України (2010–2014 рр.), тобто існує кореляція між зазначеними показниками.

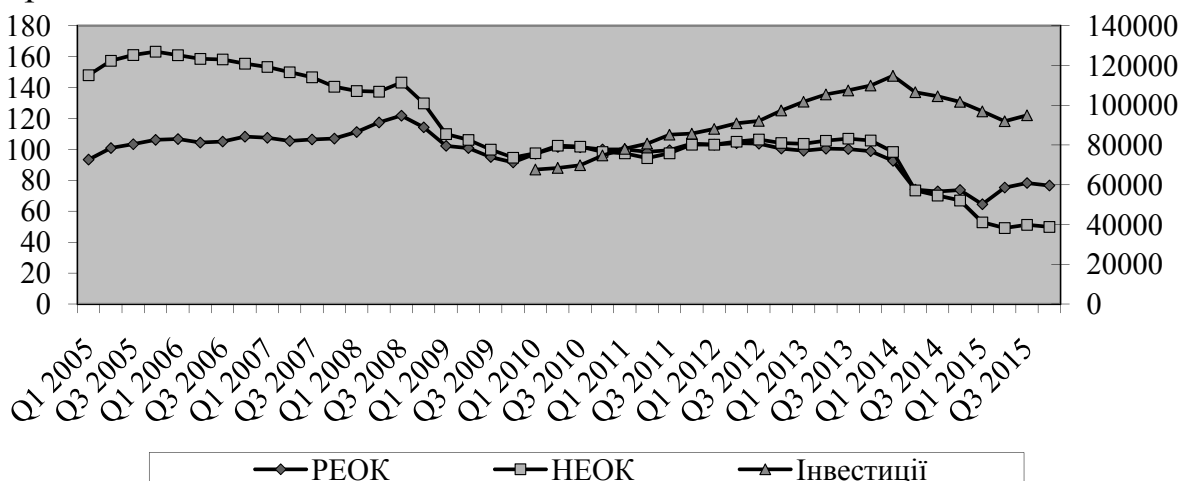


Рис. 1. Динаміка реального (РЕОК) та номінального (НЕОК) обмінних курсів в Україні, 2005–2015 рр. (квартальні дані; відповідно до попереднього періоду) та загальних інвестицій (прямих та портфельних) до України (млн дол. США)

Джерело: складено автором на основі [3; 6]

Разом із стабільним рівнем інфляції у окреслений період, динаміка обмінного курсу позитивно сприяли інвестиційному процесу. Для нівелювання негативних наслідків знецінення національної грошової одиниці у моменти різкої девальвації (Україна у 2008-му та 2014-му рр.) уряди повинні застосовувати облікову ставку як стимулюючий фактор для інвестицій, з одного боку, та підвищувати резервні вимоги для банків, з іншої, – для оздоровлення банківської системи. Поряд із збалансованою податковою системою та приватизацією, зазначені методи спроможні стабілізувати ринок капіталів та активізувати інвестиційні процеси.

Цінова нестабільність в перехідних економіках є одним з факторів, що погіршує інвестиційний клімат в економіці. Для контролю за рівнем інфляції в перехідних економіках, наприклад в Словаччині, Польщі, Чехії, Угорщині, запроваджують режим інфляційного таргетування. Інфляційне таргетування (ІТ) часто використовують переважно з метою пошквалювання зростання та стабілізації розвитку в економіці. Доцільність застосування цього інструменту було доведено в дослідженнях Дж. Джонаса, Ф. Мішкіна, Б. Бернарке, Н. Батіні, Д. Лакстона та ін. як важливого елементу комплексної роботи центрального банку ЦБ у перехідній економіці. Важливим аналіз саме цього заходу викликаний зокрема і через оголошений НБУ в березні 2016-го року перехід до інфляційного таргетування. Модель ІТ базується на ідеї незалежності ЦБ, який завдяки процентній ставці, як інструмента монетарної політики, може забезпечити цінову стабільність через кількісні інфляційні цілі/таргети (без грошової експансії). За цієї парадигмою, монетарна політика є фундаментальним засобом досягнення макроекономічної рівноваги [7], де ціновий контроль, на відміну від інших цілей, є пріоритетним завданням для ЦБ [8, с. 2–4].

Ефективність застосування режиму ІТ залежить від конкретних передумов, таких як: інституційна незалежність, добре розвинена інфраструктура, цілісна економічна структура, здорова фінансова система [9, с. 20–21]. Оскільки відповідність усім перерахованим вимогам є вкрай складним завданням, для перехідних економік допускається щонайменше відповідати основним передумовам (інституційна незалежність, ефективність діяльності ЦБ, стабільна банківська система) для започаткування нової монетарної політики з подальшим плануванням та

забезпеченням позитивних інституційних змін [10, с. 17]. Тобто, для успішної реалізації ідеї ІТ економіка повинна бути готовою, саме тому режим ІТ для різних категорій країн – розвинених і перехідних має різний ефект, конкретніше, ризикованість для економіки від запровадження режиму ІТ в перехідній економіці є вищою за розвинену економіку. Науковці це пов'язують з певними інституційними (наприклад, корупція, структурний дисбаланс фінансового сектору), не-економічними (політична нестабільність) та зовнішніми факторами (зовнішня заборгованість) [11, с. 6]. Проведені емпіричні дослідження доводять цю тезу: навіть враховуючи ефективність здійснення монетарної трансмісії та ефект «публічної заяви», в порівнянні із розвиненими економіками результати в перехідних поступались [11, с. 21–23]. Адже застосування цього інструменту доцільно насамперед при стабільній економічній ситуації та за відповідних макроекономічних умов. Саме тому на сьогодні мало країн застосовують ІТ у його класичному розумінні, а використовують його більше як додатковий інструмент при проведенні макроекономічної політики та формуванні позитивного інвестиційного іміджу. Не дарма Б. Бернарке стверджує, що ІТ «... краще сприймати як основу політики, а не правило» [12, с. 2]. Крім того, важливим є достовірність проголошених інфляційних цілей, тому завдання ЦБ полягає у досягненні максимально наближеного значення рівня інфляції до проголошеного. Для цього регулятор повинен задіяти усі доступні інструменти, оскільки ефект передбачливості інфляційної політики має велике значення для позитивних очікувань інвесторів. Тому, наприклад, у Бразилії, Великобританії чи Туреччині в разі недотримання таргету інфляції керівник ЦБ повинен направити міністру фінансів чи уряду відкритого листа із зазначенням причин відхилення, необхідних заходів і часового горизонту, протягом якого ці заходи стануть ефективними [13].

Аналогічно, здорова та цілісна фінансова система також є необхідною умовою для успішності проведення ІТ. Якщо банківська система перебуває в ослабленому стані, ЦБ не може підняти процентні ставки для підтримки цільового рівня інфляції, оскільки це, ймовірно, призведе до колапсу фінансової системи – валютної та фінансової кризи. Реакцією ринків на слабкість банківської системи буде «розворот» потоків капіталу з країни («раптова зупинка», «втеча»), що призведе до різкого знецінення обмінного курсу). Такі наслідки тільки підвищать

тиск на рівень інфляції. Далі, знецінення національної валюти погіршить борговий тягар вітчизняних фірм, номінований в іноземній валюті, натомість активи фірм, виражені в національній валюті, значно знецінюватимуться. Таким чином, як зауважує Ф. Мішкін, погіршення балансів підприємств ускладнює селекцію та підвищує ризикованість кредитного ринку, що призводить до різкого зниження інвестиційної та економічної діяльності, і, зрештою, повного краху банківської системи [14, с. 26]. Порятунком банківської системи потребуватиме значних зовнішніх «ін'єкцій» та зростання державних зобов'язань, що зведе нанівець запроваджений режим ІТ.

Серед найважливіших факторів здорової банківської системи є облікова процентна ставка (ставка рефінансування), яку встановлює та регулює ЦБ. З поглибленням глобалізації світової економіки, рівень процентних ставок в найбільш розвинених країнах поступово знижувався, що впливало на рівень процентних ставок в інших відкритих економіках, у тому числі перехідних [15, с. 4–5]. Вважається, що стабілізаційна політика через інвестиційну складову полягає у її реакції на зміни процентних ставок. Висока чутливість інвестицій свідчить про жорстку грошово-кредитну політику та слабку фіскальну. Більшість макроекономічних теорій побудовані на ідеї зниження облікової процентної ставки (особливо у кризові часи) на інвестиції як основного монетарного чинника регулювання ринку (експансійна монетарна політика). ЦБ виходить на відкритий ринок та купує цінні папери комерційних банків, що покращить їх баланс резервних активів та активність на ринку надання кредитів, що пожвавлює інвестиційну активність суб'єктів економіки. Понижуючи процентну ставку, ЦБ також здатен пожвавити кредитну та інвестиційну активність в економіці. Таким чином, застосовуючи інструменти грошово-кредитної політики, ЦБ здатен активізувати інвестиційні процеси в економіці, однак варто зауважити, що використовуючи монетарні чинники, слід очікувати також інфляційні наслідки. Ще одним негативним ефектом від здійснення цієї політики можуть стати «бульбашки» на ринку нерухомості. Аналіз зазначеної проблеми в Україні було досліджено В. Шевчуком, який в своїх чисельних дослідженнях емпірично доводив проблему надмірного монетарного фактору та нехтування певними інвестиційними можливостями [16, с. 121]. Тобто під час

експансійної монетарної політики, ЦБ не може переслідувати одночасно і проблему браку інвестиційної активності, і зростання доходу та інфляції. Тому необхідно здійснювати балансуєчу політику щодо подолання окреслених проблем. Протилежною до експансійною вважають рестракційну грошово-кредитну політику. Її застосування також є необхідним у разі загрозливих інвестиційних наслідках від надлишкової грошової маси на ринку.

Для перехідних економік, особливо у посткризові часи, ЦБ повинен максимально ефективно та масштабно реалізовувати свою політику: через стабілізацію номінальних показників відбуватиметься стабілізація реальних значень ключових макроекономічних показників. Йдеться за формування таких макроекономічних умов, в яких стабільний обмінний курс, адекватний обсяг грошової маси (без надмірних інфляційних наслідків) та ринкове ціноутворення на фінансові ресурси сприятимуть інвестиційним процесам. У зазначеному контексті ми здійснили порівняльний аналіз квартальних показників грошової маси, процентних ставок по кредитах і депозитах та індексів споживчих цін в чотирьох країнах – Чехії, Румунії, Угорщини та України, який дозволив виявити, що, на відміну від України, в країнах помітна сильна кореляція між показниками грошової маси та цін (коефіцієнт кореляції більше 0,9), натомість в Україна подібний взаємозв'язок був лише до 2006–2013 рр., а починаючи з 2014-го року коефіцієнт кореляції лише на рівні 0,15, що свідчить про немонетарний фактор інфляції в останні роки (припускаємо, що це пов'язано із сильною девальвацією гривні). Також зауважимо, що на фоні стабільних показників інфляції, в досліджуваних країнах ЦСЄ відбувається зменшення процентних ставок, що відповідає логіці ринкової економіки, натомість, в Україні, навіть в періоди падіння темпів інфляції, зниження процентних ставок не відбувалось, що свідчить про неринкову поведінку банківської системи.

Розглянемо детальніше ситуацію в Україні. Передумовою фінансово-економічних кризових тенденцій починаючи з 2008 року стала відсутність повноцінної стратегії фінансової стійкості, серед головних причини якої була деструктивна банківська система, неспроможна забезпечити конкурентоспроможну пропозиція на внутрішньому ринку. Період 2002-2007 рр. в Україні прийнято називати кредитним «бумом», оскільки саме в цей період банківський ринок

демонстрував зростання понад 300 % з характерними постійними надприбутками. Серед головних тенденцій у банківському секторі стало саме укрупнення банків (поява т.з. «системних банків»), натомість об'єктивна потреба вітчизняної економіки в той час була саме в розвитку малих банків. Враховуючи перманентний нестійкий стан вітчизняної економіки як перехідної, саме малі банки в протиположності «системним», мали б проявити більшу ліквідність.

В періоди криз в перехідних економіках із нестійкою фінансовою системою відбувається стрімкий процес «відтоку» капіталу (як правило з систем транснаціональних банків, які належать до великих). За даними МВФ, в період 2007–2014 рр. Україна належала до групи країн із «відтоком» капіталу на рівні від -50 до -99 %. Внаслідок цього значно зменшувались резервні активи, що напряду збільшило ризик неплатоспроможності економіки. Так, за даними НБУ, резервні активи в Україні протягом 2014-го року зменшились майже на 13 млрд дол. США і склали 7,53 млрд, а чиста інвестиційна позиція (ЧІП) за цей період зменшилась на більше ніж 12 млрд до позначки -64,03 млрд, відбулась безпрецедентна девальвація національної грошової одиниці. Станом на середину 2015-го року чисту інвестиційну позицію вдалося покращити до -58,6 млрд (рис. 2) [17].

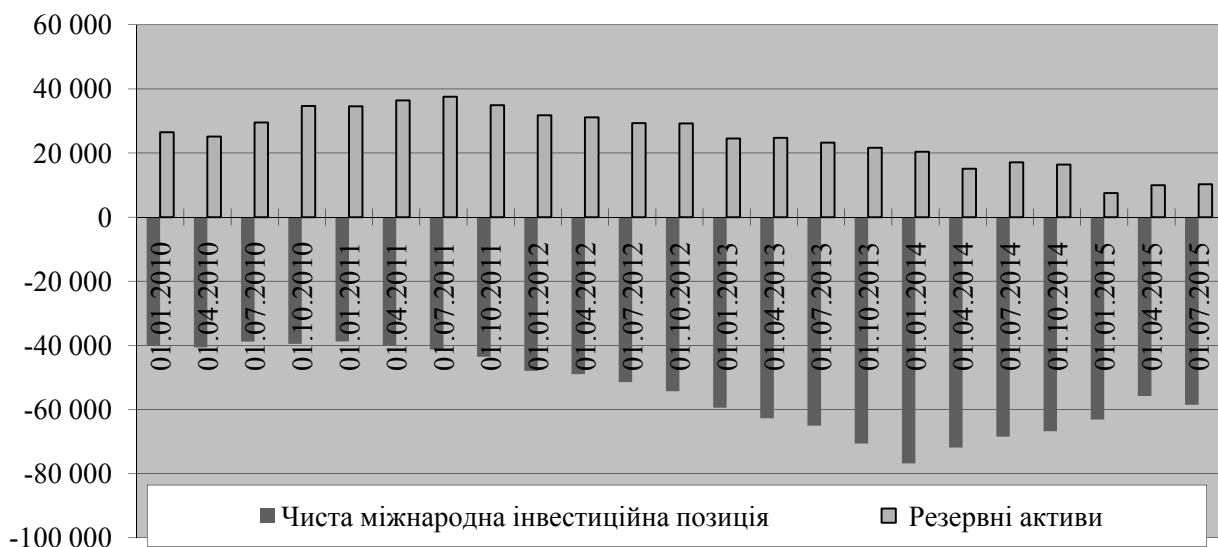


Рис. 2. Резервні активи та ЧІП України, млн. дол. США

Джерело: складено автором на основі [17]

В Україні інвестиційна сфера працює за принципом «чим кращий кредитний потенціал, тим більш привабливий регіон для інвестора». Насправді, за таким принципом, т.з. «коло бідності» буде лише

звужуватись. Конструктивним є той варіант, коли пропозиція на банківському ринку формується внаслідок підвищення платоспроможності внутрішнього сукупного попиту з боку юридичних та фізичних осіб. У цьому випадку банківська система повинна виступати у ролі каталізатора економічного розвитку, що позитивно впливатиме в кінцевому результаті на інвестиційну привабливість. Якщо звернути увагу на розвиток банківської системи (кількість банківським відділень) та обсяги ПІІ по областях України, то можна побачити щільний зв'язок між зазначеними показниками. Найбільше банківських відділень – понад 1000 од., в Україні знаходяться в м. Києві, Дніпровській, Донецькій, Львівській, Одеській, Харківській областях (понад 600 од. в Запорізькій, Луганській, Київській, Полтавській та Черкаській областях) [6]. Зазначені області також відзначаються найбільшими показниками ПІІ в Україні. Виключенням є Івано-Франківська область, яка демонструє порівняно високі обсяги ПІІ на фоні відносно меншої розгалуженості банківської системи.

Висновки. Державне стимулювання інвестиційної діяльності повинно здійснюватися у взаємодії внутрішніх та зовнішніх макроекономічних чинників, таких як реальний обмінний курс національної грошової одиниці, рівень інфляції та облікова процентна ставка. Важливо, що обмінний курс національного грошової одиниці відображає здатність перехідної економіки адаптуватись до умов вільного ринку та міжнародної конкуренції, відтак його динаміка повинна відповідати об'єктивним нормам. Не відкидаючи доцільність застосування режиму інфляційного таргетування, існують упередження щодо використання цього інструменту у його класичному вигляді, натомість, впровадження елементів таргетування з метою прозорого та стабільного ціноутворення для формування позитивних інвестиційних очікувань є доцільним. Насамкінець, політика регулювання облікової ставки повинно розраховуватись на середньо- та багатострокову перспективу і здійснюватись у відповідності до передумов ринкової кон'юнктури з урахуванням інтересів усіх суб'єктів економічної діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Kim B.-Y. Equilibrium exchange rates in transition countries: Evidence from dynamic heterogeneous panel models [Електронний ресурс] / B.-Y. Kim, I. Korhonen // BOFIT Discussion Papers. – No.15, 2002. – Bank of Finland, Institute for Economies in Transition. – Режим доступу: <http://www.suomenpankki.fi/pdf/106270.pdf>.

2. Halpern L. Economic Transformation and Real Exchange Rates in the 2000s: the Balassa-Samuelson Connection [Електронний ресурс] / L. Halpern, C. Wyplosz // United Nations Economic Commission for Europe. Economic Survey of Europe, 2001. – No 1. P. 227–239. – Режим доступу: http://econpapers.repec.org/paper/ecedisrap/2001_5f1.htm.
3. International Monetary Fund [Електронний ресурс] / International Financial Statistics. – Режим доступу: <http://data.imf.org/?sk=5DABAFF2-C5AD-4D27-A175-1253419C02D1>.
4. Черемухин А. Паритет покупательной способности, причины отклонения курса рубля от паритета в России [Електронний ресурс] / А. Черемухин // Институт экономики переходного периода. – М., 2004. – 97 с. – Режим доступу: <http://iep.ru/files/text/usaid/PPP.pdf>.
5. Goldberg L.S. Exchange Rates and Foreign Direct Investment / L.S. Goldberg // Princeton Encyclopedia of the World Economy. – Режим доступу: <https://www.newyorkfed.org/medialibrary/media/research/economists/goldberg/ERandFDIArticleGoldberg.pdf>.
6. Офіційна інтернет-сторінка НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
7. Lurrabaquio O.P. The Non-Linear Relationship Between Inflation and Economic Growth in Mexico [Електронний ресурс] / O.P. Lurrabaquio // Problemas del Desarrollo. – February 5, 2013. – Режим доступу: http://www.probdes.iiec.unam.mx/en/revistas/v45n177/body/v45n177a6_1.php
8. Mishkin F.S. Inflation Targeting In Emerging Market Countries [Електронний ресурс] / F.S. Mishkin // NBER Working Paper No.7618. – National Bureau of Economic Research. – March 2000. – Режим доступу: <http://www.nber.org/papers/w7618.pdf>.
9. Batini N. Under what conditions can inflation targeting be adopted? The experience of emerging markets [Електронний ресурс] / N. Batini, D. Laxton // Central Bank of Chile Working Papers, No. 406. – December, 2006. – Режим доступу: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download>.
10. Soskic D. Inflation Targeting Challenges In Emerging Market Countries: The Case Of Serbia [Електронний ресурс] / D. Soskic // Economic Annals, Volume LX, No. 204. – January – March 2015. – Режим доступу: <http://www.doiserbia.nb.rs/img/doi/0013-3264/2015/0013-32641504007S.pdf>.
11. Fouejieu A.A. Inflation Targeting and Country Risk: an Empirical Investigation [Електронний ресурс] / A.A. Fouejieu, S.Roger // IMF Working Paper. – January, 2013. – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2013/wp1321.pdf>.

12. Bernarke B.S. Inflation Targeting: A New Framework for Monetary Policy? [Електронний ресурс] / B.S. Bernarke, F.S.Mishkin // NBER Working Paper No. 5893. – January 1997. – Режим доступу: <http://www.nber.org/papers/w5893.pdf>.
13. Чи стане інфляційне таргетування порятунком для гривні [Електронний ресурс] / Ф. Інденбаум // Forbes-Україна. – 11 квітня, 2016. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1414407-chi-stane-inflyacijne-targetuvannya-poryatunkom-dlya-grivni>.
14. Mishkin F.S. Understanding Financial Crises: A Developing Country Perspective [Електронний ресурс] / F.S.Mishkin // Federal Reserve Bank of New York; Graduate School of Business, Columbia University and National Bureau of Economic Research. – May 1996. – Режим доступу: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.545.1297&rep=rep1&type=pdf>
15. Global Savings, Investment, and World Real Interest Rates [Електронний ресурс] / B. Desroches, M. Francis // Bank of Canada Review. – Winter, 2006–2007. – 17 p. – Режим доступу: <http://www.bankofcanada.ca/wp-content/uploads/2010/06/desroches.pdf>
16. Шевчук В.О. Передумови та загрози «перегріву» ринку нерухомості та механізми його врегулювання / В.О. Шевчук // Стратегічні пріоритети, №1. – Науково-аналітичний щоквартальний збірник Національного інституту стратегічних досліджень, К., 2006 р. – С. 118–127.
17. Динаміка міжнародної інвестиційної позиції України / Офіційна інтернет-сторінка НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/articleshowHidden=1&art_id=65613&cat_id=44446#3.

УДК 330.322+338.2

СТРАТЕГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**Слободянюк Н.О., к.е.н.***Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, Кривий Ріг*

Завданням статті є формалізація стратегічних підходів до розвитку національної економіки на основі кількісної і якісної оцінки процесів в інноваційно-інвестиційній сфері. Методологія та наукові підходи ґрунтуються на теорії структурного розвитку національного господарства на основі економіки знань. Висновки дослідницької наукової роботи представлені визначенням вад і переваг інноваційно-інвестиційних процесів в Україні на основі оцінки кількісних і якісних індикаторів, які мають бути враховані при встановленні стратегічних орієнтирів розвитку національної економіки. Перспективи подальших наукових розробок пов'язані з обґрунтуванням інвестиційних стратегій розвитку в окремих секторах національної економіки. Практичне значення отриманих результатів полягає у визначенні принципів поєднання інноваційної та інвестиційної діяльності, що в результаті забезпечить їх ефективний синтез. Соціальні наслідки дослідження орієнтовані на перетворення типу українського суспільства з індустріального у постіндустріальне. Оригінальність дослідження полягає у визначенні точок зростання національної економіки за видами економічної діяльності.

Ключові слова: стратегічний підхід, інноваційно-інвестиційний, розвиток, національна економіка, точки зростання

UDC 330.322+338.2

STRATEGIC APPROACHES TO INNOVATION AND INVESTMENT DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY**Slobodyanyuk N., PhD in Economics***Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhaylo Tugan-Baranovskiy, Kryvyi Rih*

The process of formalization the strategic approaches to the development of the national economy based on quantitative and qualitative assessment processes in innovative and investment area, is the main objective of the article. The methodology and scientific approaches which have been used by the author are based on the theory of structural development of the national economy based and on the theory of knowledge economy. The author believes that the results of findings the losses and benefits of innovation and investment processes in Ukraine based on an assessment of quantitative and qualitative indicators must be taken into account in determining the

strategic guidelines of the national economy. The prospects of further scientific researchers are related to the justification of investment strategies in specific sectors of the national economy. The practical significance of the results of this investigation is determining the principles of combining innovation and investment performance which could provide their efficient synthesis. The social impact of research is focused on the type of transformation of Ukrainian society from industrial to post-industrial. The originality of the research is the determining the points of growth of the national economy by the types of economic activity.

Keywords: strategic approach, innovation and investment, development, national economy, growth points

Актуальність проблеми. У сучасних умовах ведення міжнародного бізнесу лише активне використання результатів інноваційної діяльності може стати значним каталізатором економічного зростання і значно підвищити рівень конкурентоспроможності національної економіки. Результативність і ефективність її інноваційного забезпечення залежить від багатьох факторів і чинників, проте одним із основоположних є технологічний розвиток та відповідне інвестиційне забезпечення. Інноваційно-інвестиційна економіка є безальтернативним варіантом еволюції суспільства в умовах зростаючого обмеження традиційної, сировинної господарської системи. В економіці України необхідно підвищувати керованість інноваційно-інвестиційного процесу на стратегічних засадах для відновлення інфраструктури, модернізації економіки, визначивши вектор технологічного розвитку.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблеми розробки і реалізації інноваційно-інвестиційних стратегій на різних економічних рівнях активно обговорюються вченими. У працях Гудзинського О.Д. [1], Петренко М.М. [2; 3], Хаустової К.М. [4] досліджуються механізми формування інноваційно-інвестиційної стратегії підприємства в сучасних умовах господарювання, методи її оцінки та моделювання. На основі ідентифікації сучасного стану динаміки рівня інвестиційно-інноваційної безпеки України, Харазішвілі Ю. М. робить висновок про її вкрай незадовільний стан - постійне знаходження у зоні кризи [5, с. 116]. Утім, як доводить Манцуров Д. І., інноваційні процеси, поширення високотехнологічних виробництв стали неодмінним атрибутом стратегії сучасного економічного зростання у світі. Інновації у вигляді нових конкурентоспроможних технологій і товарів забезпечують до 90%

приросту ВВП промислово розвинених країн світу, а умовою стабільного і збалансованого економічного зростання є інвестиції у розмірі 20-25% ВВП [6, 101]. Рач В.А., Бірюков О.В. акцентують увагу на тому, що найбільш вагомими видами державної підтримки та фінансування передбачено для суб'єктів діяльності які реалізують інвестиційні проекти у пріоритетних галузях економіки [7, с. 71]. Проте законодавством України не забороняється проведення державної реєстрації одного того ж проекту як інноваційного, інвестиційного, чи інвестиційного у пріоритетних галузях економіки одночасно і отримання декількох видів державної підтримки у разі відповідності його змісту вимогам до зазначених проектів. Високо оцінюючи науковий доробок указаних авторів, слід вказати на питання, що потребують додаткового вивчення, зокрема в частині застосування системного підходу до проблем формування і реалізації інноваційно-інвестиційних стратегій розвитку національної економіки.

Мета роботи - формалізація стратегічних підходів до розвитку національної економіки на основі кількісної і якісної оцінки процесів в інноваційно-інвестиційній сфері.

Викладення основного матеріалу дослідження. Основою економік розвинених країн світу є сучасне постіндустріальне, або інформаційне, суспільство. Якщо попереднє, індустріальне, суспільство базувалося на розбудові масштабного виробництва, то фундамент постіндустріального становить інноваційна економіка, а її інституціональні засади характеризуються відповідними процесами [8, с. 56]. Переорієнтація вітчизняної економіки на інноваційний шлях розвитку потребує значних інституціональних, техніко-технологічних і фінансово-економічних змін у різних сферах суспільного життя.

Початок процесу формування конкурентного успіху у руслі науково-технологічного інноваційного розвитку лежить на перетині великої кількості маркетингових, науково-технічних, виробничих рішень [9, с. 59]. Фундамент технологічно й економічно обґрунтованої стратегії науково-технологічного інноваційного розвитку становить наявність споживацьких запитів у конкретних ринкових сегментах чи нішах, інтелектуальних і технологічних можливостей використання досягнень науки й техніки для їх задоволення шляхом пропозиції нових товарів (виробів чи послуг).

Актуальним завданням сьогодення є формування інноваційної інфраструктури як сукупності політичних, економічних, правових, управлінських, фінансових, інформаційних, наукових і інших інститутів, що створюють умови для ефективної реалізації інноваційної діяльності.

Наукоємна інноваційна інфраструктура є частиною інтелектуального ресурсу, формування і розвиток якого здатні привести до ефекту саморозвитку і завантаження всього інтелектуального потенціалу. В умовах інвестиційних обмежень загальний ефект від інновацій істотно залежить від оптимальності розподілу коштів між прямими інноваційними проектами і проектами на розвиток інноваційної інфраструктури [10, с. 83].

Інвестиційні та інноваційні процеси потрібно розглядати як особливі взаємопов'язані етапи розвитку однієї системи [11, с. 29]. Виходячи з цього, формування та реалізація спільної інвестиційно-інноваційної стратегії в рамках якої, з одного боку, здійснюються фундаментальні і прикладні дослідження, розробляються нові технології, працює система акумулювання і пошуку інноваційних ідей, а з другого, – відбувається пошук капіталу, відбір інвестиційних проектів, запровадження їх у виробництво. Отже, під інвестиційно-інноваційною стратегією слід розуміти довгострокову та розраховану на перспективу програму з розробки та впровадження інновацій (інноваційних переваг), які в результаті будь-яких інвестиційних процесів дадуть позитивні економічні, соціальні, екологічні тощо результати/ефекти. Вона дуже близька за змістом до поняття «експлерентної» стратегії, що визначається як конкурентна, орієнтована на залучення інвестицій саме в радикальні нововведення.

Для успішної реалізації інвестиційно-інноваційної стратегії необхідна забезпеченість виконання наступних вимог: узгодженість розмірів інвестицій, які можуть бути спрямовані на інновації з ресурсним потенціалом суб'єктів господарювання (регіону або країни); наявність на ринку ефективно діючих підприємств-експлерентів; узгодженість запланованих інвестицій інноваційної спрямованості із загальноекономічними умовами; визначеність терміну реалізації завдань інвестиційно-інноваційної стратегії; визначення, зокрема, реальних часових рамок, необхідних для впровадження нововведень, що дасть змогу залучати інвесторів, які усвідомлюють їх цінність; оптимальність поєднання очікуваних результатів (досягнення потрібної прибутковості) від вкладання інвестицій в інновації та потенційних ризиків і невизначеності майбутнього періоду.

Протягом 1996-2015 рр. обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт збільшився з 1111,7 млн. грн. до 12611,0 млн. грн., але його питома вага у ВВП скоротилася більше, ніж удвічі – з 1,36% до 0,64% (табл. 1).

Таблиця 1 - Динаміка обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт в Україні протягом 1996-2015 рр.

Роки	Всього, у фактичних цінах	У тому числі				Питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП
		фундаментальні дослідження	прикладні дослідження	розробки	науково-технічні послуги	
		млн. грн.				
1996	1111,7	140,6	321,6	606,9	42,6	1,36
1997	1263,4	188,5	309,2	693,7	72,0	1,35
1998	1269,0	205,5	297,5	682,8	83,2	1,24
1999	1578,2	220,5	330,4	918,6	108,7	1,21
2000	1978,4	266,6	436,7	1106,3	168,8	1,16
2001	2275,0	353,3	304,9	1317,2	299,6	1,11
2002	2496,8	424,9	343,6	1386,6	341,7	1,11
2003	3319,8	491,2	429,8	1900,2	498,6	1,24
2004	4112,4	629,7	573,7	2214,0	695,0	1,19
2005	4818,6	902,1	708,9	2406,9	800,7	1,09
2006	5354,6	1141,0	841,5	2741,6	630,5	0,98
2007	6700,7	1504,0	1132,6	3303,1	761,0	0,93
2008	8538,9	1927,4	1545,7	4088,2	977,7	0,90
2009	8653,7	1916,6	1412,0	4215,9	1109,2	0,95
2010	9867,1	2188,4	1617,1	5037,0	1024,6	0,90
2011	10349,9	2205,8	1866,7	4985,9	1291,5	0,79
2012	11252,7	2621,9	2057,7	5369,9	1203,2	0,80
2013	11781,1	2695,5	2087,8	5772,8	1225,1	0,80
2014	10950,7	2475,2	1910,2	5341,5	1223,8	0,69
2015	12611,0	2465,6	2271,3	6523,0	1351,1	0,64
Приріст 2015 до 1996, разів	11,34	17,54	7,06	10,75	31,72	0,47

Побудовано за даними [12]

За даними 2014 р., частка обсягу витрат на наукові дослідження та розробки у ВВП країн ЄС-28 у середньому становила 2,03%. Більшою за середню частка витрат на дослідження та розробки була у Фінляндії - 3,17%, Швеції - 3,16%, Данії - 3,05%, Австрії - 2,99%, Німеччині - 2,87%, Словенії - 2,39%, Франції - 2,26%; меншою - у Чорногорії, Румунії, Кіпрі, Латвії та Сербії (від 0,36% до 0,77%).

Загальний обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт протягом аналізованого періоду зріс у 11,34 разів, значно більшими темпами збільшилися обсяги науково-технічних послуг (у 31,72 разів) і фундаментальних досліджень (у 17,54 разів). Меншими темпами зросли обсяги прикладних досліджень (у 7,06 разів) і розробок (у 10,75 разів).

Протягом 1996-2015 рр. відбулися зміни у структурі виконаних наукових та науково-технічних робіт. Частка фундаментальних досліджень зросла з 12,64% до 19,55%, науково-технічних послуг – із 3,83% до 10,71% за рахунок скорочення питомої ваги прикладних досліджень – із 28,93% до 18,01% та розробок – із 54,59% до 51,72%.

У 2015р. виконання фундаментальних досліджень на 95% профінансовано за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів, прикладні дослідження на 61,5% фінансувалися за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів та на 22,8% – за рахунок коштів організацій підприємницького сектору. Науково-технічні розробки на 39,2% профінансовані за рахунок власних коштів, 30,3% – іноземними фірмами та 18,5% – організаціями підприємницького сектору.

Упродовж 2015 р. на підприємствах та в організаціях, які здійснювали наукові та науково-технічні роботи, працювало 101,6 тис. працівників (без урахування сумісників). Основними виконавцями фундаментальних і прикладних досліджень були організації державного сектору (відповідно 89,4% і 51,9% обсягу цих робіт), науково-технічних розробок і науково-технічних послуг – організації підприємницького сектору (відповідно 92,7% і 74,5%).

Протягом 2000-2015 рр. частка промислових підприємств із середньою кількістю працівників 50 осіб і більше, які займалися інноваційною діяльністю, скоротилася з 18,0% до 17,3% із найменшим значенням 11,2% у 2006 р. (табл. 2).

Серед регіонів вищою за середню в Україні частка інноваційно активних підприємств була в Миколаївській, Харківській, Кіровоградській, Івано-Франківській, Запорізькій, Херсонській, Сумській, Одеській, Львівській і Тернопільській областях. У розрізі видів економічної діяльності слід виокремити підприємства з виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів (47,5%), автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів (38,2%), комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (37,5%), інших транспортних засобів (36,1%), коксу та продуктів нафтопереробки (28,6%), електричного устаткування (28,2%).

Протягом 2000-2015 р. витрати на інноваційну діяльність зросли на 7,85 разів, у т.ч. на придбання машин обладнання та програмного забезпечення – випереджаючими темпами - у 10,37 разів. Меншими темпами збільшилися витрати на дослідження і розробки – у 7,66 разів і на придбання інших зовнішніх знань – у 1,17 разів.

Таблиця 2 - Динаміка витрат на інноваційну діяльність в Україні протягом 2000-2015 рр.

Роки	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями	Загальна сума витрат	У тому числі за напрямками						
			дослідження і розробки	у тому числі		придбання інших зовнішніх знань	підготовка виробництва для впровадження інновацій	придбання машин обладнання та програмного забезпечення	Інші витрати
				внутрішні науково-дослідні роботи	зовнішні науково-дослідні роботи				
	%	млн. грн.							
2000	18,0	1760,1	266,2	X	X	72,8	163,9	1074,5	182,7
2001	16,5	1979,4	171,4	X	X	125,0	183,8	1249,4	249,8
2002	18,0	3018,3	270,1	X	X	149,7	325,2	1865,6	407,7
2003	15,1	3059,8	312,9	X	X	95,9	527,3	1873,7	250,0
2004	13,7	4534,6	445,3	X	X	143,5	808,5	2717,5	419,8
2005	11,9	5751,6	612,3	X	X	243,4	991,7	3149,6	754,6
2006	11,2	6160,0	992,9	X	X	159,5	954,7	3489,2	563,7
2007	14,2	10821,0	986,4	793,5	192,9	328,4	X	7441,3	2064,9
2008	13,0	11994,2	1243,6	958,8	284,8	421,8	X	7664,8	2664,0
2009	12,8	7949,9	846,7	633,3	213,4	115,9	X	4974,7	2012,6
2010	13,8	8045,5	996,4	818,5	177,9	141,6	X	5051,7	1855,8
2011	16,2	14333,9	1079,9	833,3	246,6	324,7	X	10489,1	2440,2
2012	17,4	11480,6	1196,3	965,2	231,1	47,0	X	8051,8	2185,5
2013	16,8	9562,6	1638,5	1312,1	326,4	87,0	X	5546,3	2290,9
2014	16,1	7695,9	1754,6	1221,5	533,1	47,2	X	5115,3	778,8
2015	17,3	13813,7	2039,5	1834,1	205,4	84,9	X	11141,3	548,0
Приріст 2015 до 1996, разів		7,85	7,66	X	X	1,17	X	10,37	3,00

Побудовано за даними [12]

У 2015 р. на інновації підприємства витратили 13,8 млрд. грн, у т.ч. на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 11,1 млрд. грн (80,7% загального обсягу інноваційних витрат), на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки – 2,0 млрд. грн (14,8%), на придбання інших зовнішніх знань (придбання нових технологій) – 0,1 млрд. грн (0,6%). Найбільше коштів витрачено підприємствами м. Києва, Дніпропетровської, Донецької, Харківської та Вінницької областей; серед видів економічної діяльності – підприємствами металургійного виробництва (56,3%), з виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів (11,5%), харчових продуктів (8,3%), машин і устаткування, не віднесених до іншого устаткування (5,4%).

Основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств – 13427,0 млн. грн (або 97,2%

загального обсягу витрат на інновації). Кошти державного бюджету отримало 11 підприємств, місцевих бюджетів – 15, загальний обсяг яких становив 589,8 млн. грн (0,7%); кошти вітчизняних інвесторів отримали 9 підприємств, іноземних – 6, загалом їхній обсяг становив 132,9 млн. грн (1,9%); кредитами скористалося 11 підприємств, обсяг яких становив 113,7 млн. грн (0,8%).

У 2015 р. інновації впроваджували 87,7% підприємств, які займалися інноваційною діяльністю, з них інноваційні види продукції – 57,3%, нові технологічні процеси – 55,3%. У 2015р. промислові підприємства впровадили 3136 інноваційних видів продукції, з яких 548 – нових виключно для ринку, 2588 – нових лише для підприємства. Із загальної кількості впровадженої продукції 966 – нові види машин, устаткування, приладів, апаратів тощо.

У 2015 р. 69,2% підприємств, які здійснювали інноваційну діяльність, реалізували інноваційну продукцію на 23,1 млрд. грн. Серед таких підприємств 37,4% реалізували продукцію за межі України, обсяг якої становив 10,8 млрд. грн. Кожне четверте підприємство реалізовувало продукцію, що була новою для ринку, обсяг якої становив 7,3 млрд. грн, майже дві її третини підприємства поставили на експорт. Значна кількість підприємств (86,0%) реалізувала продукцію, яка була новою виключно для підприємства, обсягом 15,8 млрд. грн. Кожне третє підприємство реалізувало за межі України 40,1% такої продукції.

Економіка України обтяжена інерцією попереднього екстенсивного розвитку. Така ситуація зумовлена недосконалістю інституційно-правового забезпечення структурних трансформацій економіки України в частині: відсутності в країні єдиної довгострокової стратегії структурної перебудови із чітко сформованим баченням майбутніх орієнтирів дієвої науково-технологічної політики; недосконалості та нестабільності нормативно-правового забезпечення економічного розвитку; перманентної перебудови механізмів і зміні інструментів регулювання економічних процесів; постійної трансформації системи державних інституцій, відповідальних за проведення реформ; відсутності ефективної системи забезпечення виконання норм чинного законодавства [13].

Тому необхідним є створення такої програми структурної перебудови і відповідної інвестиційної політики, яка б забезпечувала

реальне наближення економіки України до інноваційної моделі з характерним для неї зниженням ресурсної основи і розширенням високотехнологічних обробних галузей та інших наукомістких виробництв. У процесі переходу до нової структури економіки виникає необхідність збереження достатньо повної і диверсифікованої структури виробництва, щоб уникнути вузької спеціалізації, яка поставила б Україну в пряму залежність від кон'юнктурних коливань окремих сегментів світового ринку. У цьому контексті важливе значення має прийняття Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», за яким стратегічними пріоритетними напрямками на 2011-2021 роки визначено [14]:

- освоєння нових технологій: транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії; високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа- і суднобудування, озброєння та військової техніки; виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій;
- технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу;
- впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики;
- широке застосування технологій більш чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища;
- розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки.

Такий перелік пріоритетів не викликає заперечень, але ймовірність активізації досліджень і розробок залежатиме від наявності інструментів практичної реалізації конкретних проектів і відповідного інвестиційного забезпечення.

Висновки. На основі оцінки кількісних і якісних індикаторів розвитку інноваційно-інвестиційних процесів виявлено їх вади і переваги. Негативними характеристиками інноваційної діяльності є: низька питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП порівняно з країнами-членами ЄС; нераціональна структура витрат на інноваційну діяльність, основна частина яких припадає на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення; низька

питома вага інноваційної продукції, нової виключно для ринку; незначна роль держави у структурі інвестиційних джерел. Позитивними ознаками інноваційно-інвестиційних процесів є: збільшення у структурі виконаних наукових та науково-технічних робіт питомої ваги фундаментальних досліджень і науково-технічних послуг, значна частка фінансування науково-технічних розробок іноземними інвесторами, а також переважний збут інноваційної продукції, нової виключно для ринку, за кордоном.

В основі стратегічних підходів до інноваційно-інвестиційного розвитку національної економіки має бути подолання дилеми між превалюючою часткою підприємств, які займалися інноваційною діяльністю у технологічних укладах IV і V рівнів, і переважною питомою вагою витрат на інноваційну діяльність металургійної промисловості, яка відноситься до III технологічного укладу.

Перспективи подальших наукових розробок у даному напрямі полягають в обґрунтуванні інвестиційних стратегій розвитку в окремих секторах національної економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Гудзинський О. Д. Інвестиційно-інноваційна складова стратегічного розвитку підприємства / О. Д. Гудзинський // Вісник Сумського національного аграрного університету. Фінанси і кредит. - 2013. - № 1. - С. 93-96.
2. Петренко М. М. Механізм формування інноваційно-інвестиційної стратегії підприємства в сучасних умовах господарювання та методи її оцінки [Електронний ресурс] / М. М. Петренко. // Демократичне врядування. - 2013. - Вип. 11. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVr_2013_11_21
3. Петренко М. М. Основи формування інноваційно-інвестиційної стратегії підприємства / М. М. Петренко // Ефективність державного управління. - 2013. - Вип. 37. - С. 415-421.
4. Хаустова К. М. Методика моделювання інвестиційно-інноваційної стратегії підприємства / К. М. Хаустова // Інноваційна економіка. - 2013. - № 9. - С. 62-69.
5. Харазішвілі Ю. М. Стан та стратегічні орієнтири інвестиційно-інноваційної безпеки України / Ю. М. Харазішвілі // Вісник економічної науки України. - 2015. - № 2. - С. 113-120.
6. Манцуров Д. І. Статистичне моделювання інноваційно-інвестиційної політики як складової антикризової стратегії держави / Д. І. Манцуров // Вісник соціально-економічних досліджень. - 2012. - Вип. 3(2). - С. 98-103.

7. Рач В. А. Особливості реєстрації та фінансування інноваційних та інвестиційних проектів, які реалізуються в рамках державної стратегії розвитку / В.А. Рач, О. В. Бірюков // Управління проектами та розвиток виробництва. - 2013. - № 3. - С. 56-75.
8. Леоненко П. М. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності в Україні за технологічними укладами / П. М. Леоненко, Н. М. Краус // Фінанси України. - 2016. - № 4. - С. 50-64.
9. Козлова А. І. Стратегічний аналіз можливостей формування в Україні інноваційної економіки технологічних укладів / А. І. Козлова, Н. М. Козлова // Формування ринкових відносин в Україні. - 2014. - № 2. - С. 57-61.
10. Літвінова І. М. Використання інноваційного потенціалу підприємства в умовах зміни технологічного укладу / І. М. Літвінова, А. В. Андреев, С. В. Параконний // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. - 2014. - № 1. - С. 82-84.
11. Диха М. В. Інвестиційно-інноваційна стратегія як взаємоузгоджена система розвитку економіки країни / М. В. Диха // Інноваційна економіка. - 2013. - № 1. - С. 27-32.
12. Наука, технології та інновації [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
13. Денисенко М. П. Стратегія розвитку економіки України: інвестиційно-інноваційний аспект [Електронний ресурс] / М. П. Денисенко. // Ефективна економіка. - 2013. - № 1. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_1_58
14. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: Закон України від 08.09.2011 № 3715-VI [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>

ФІНАНСИ, ПОДАТКОВА СИСТЕМА ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 336.717.3

СУТНІСТЬ ДЕПОЗИТНОГО РИНКУ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ

Дубина М.В. , к.е.н.
Тарасенко О.О.

Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів

У статті проведено дослідження теоретичних засад функціонування депозитного ринку. Метою статті є ідентифікація сутності депозитного ринку та визначення особливостей його функціонування в Україні. У відповідності до мети дослідження було визначено сутність дефініції „депозитний ринок” через поєднання двох економічних категорій: „депозит” та „ринок”. Запропоновано депозитний ринок розглядати у межах ресурсного підходу як простір, у межах якого встановлюються відносини між депозитними установами, які мають право залучати фінансові ресурси інших економічних установ у власне управління, та власниками таких коштів, які тимчасово бажають їх розмістити з метою отримання додаткового доходу та збереження їх у майбутньому. У роботі було використано такі методи наукового дослідження, як синтез, аналіз, порівняння, метод групування, системний підхід. В статті також наводиться візуальна модель депозитного ринку, де визначено суб’єкти ринку, які виокремлено у дві групи: клієнти (домогосподарства, суб’єкти господарської діяльності, держава та інші депозитні установи) та депозитні установи (банківські установи, кредитні спілки, ломбарди), а також описано взаємовідносини між ними. Виявлено основні особливості функціонування депозитного ринку в Україні.

Ключові слова: депозит, ринок, депозитний ринок, фінансовий ринок, вклад, депозитний сертифікат

UDC 336.717.3

THE DEPOSIT MARKET ESSENCE AND PECULIARITIES OF ITS FUNCTIONING

Dubyna M., PhD in Economics
Tarasenko O.

Chernihiv national university of technology

Investigation of the theoretical principles of the deposit market functioning was conducted in the article. The aim of the article is identifying the deposit market essence and specifying the peculiarities of its functioning in Ukraine. In accordance with the purpose of investigation the definition essence „the deposit market” was specified by means of combining two economic categories: „the deposit” and „the

market”’. It was suggested to consider the deposit market within the resource approach as space within which the relations between the deposit institutions that have right to attract the financial resources of other economic entities in own management and the owners of such funds that have the desire to temporary deposit them with the purpose to get the additional income and there value preserve in future, were established. Such the scientific researches as synthesis, analysis, comparing, grouping method, system approach were used in the article. As well the visual model of the deposit market is provided in the article in which the market entities are defined. Those entities are separated into two groups in the article: the clients (households, economic entities, state and other deposit institutions) and the deposit institutions (the bank institutions, the credit unions, the pawnshops) as well as the relations between them were described. The main peculiarities of the deposit market functioning in Ukraine were found out.

Keywords: The deposit, the market, the deposit market, the financial market, deposit, the deposit certificate.

Актуальність проблеми. Депозитний ринок є важливою складовою розвитку фінансового ринку країни та її економіки загалом. Окреслений ринок є тим простором, у межах якого взаємодіють економічні суб’єкти, які мають тимчасово вільні фінансові ресурси та депозитні установи, які їх залучають у свою власність. Ефективність формування інституціональної платформи забезпечення сприятливих умов розвитку окреслених процесів взаємодії є важливою передумовою формування належних засад розвитку всього фінансового ринку, забезпечення його гармонійного функціонування.

Депозитний ринок за своєю природою є ринком, у межах якого формуються обсяги залучених фінансових ресурсів, які згодом через механізми трансформації перетворюються у кредитні та інвестиційні ресурси для розвитку окремих сфер та секторів національної економіки. Саме така важлива значимість даного ринку вимагає застосування сучасних методів дослідження до усвідомлення його сутності, визначення меж такого ринку, властивостей, закономірностей розвитку, що у підсумку дозволить поглибити теоретичний базис функціонування депозитного ринку для практичного використання отриманих знань у процесі його реформування та активізації розвитку.

Аналіз останніх наукових досліджень. Депозитний ринок як складна макросистема не може функціонувати окремо від решти структурних компонентів фінансового ринку. Така ситуація обумовлює

важливість пізнання також і фінансового ринку як об'єкта наукового дослідження. Окреслений ринок на сьогодні активно вивчається вітчизняними та іноземними науковцями, до числа яких варто віднести наступних: Абакуменко О.В., Антонюк О.І., Буднік М.М., Васильєва Т.А., Дмитрусенко К.О., Еш С.М., Коваленко Ю.М., Козьменко О.В., Козьменко С.М., Лук'янов В.С., Михальський В.В., Никитенко О.К., Химич І., Школьник І.О. та ін.

Депозитний ринок як окремих сегмент фінансового ринку і окрема сфера досліджень зустрічається у наукових працях Алексеєнко М.Д., Базилжанової А.С., Врублевського О., Діденко І.В., Зимовця В.В., Кобушко І.М., Міщенко В.І., Тарасової І.Ю. та ін. вчених.

Проте, незважаючи на численні наукові напрацювання у сфері дослідження фінансового ринку та його окремого сегмента – депозитного ринку, не до кінця вичерпно дослідженими залишаються питання ідентифікації сутності депозитного ринку, визначення його меж, особливостей взаємодії з іншими компонентами фінансового ринку; досить дискусійними є питання з'ясування основних фінансових інструментів, що варто відносити до інструментів даного ринку.

Метою статті є ідентифікація сутності депозитного ринку та визначення особливостей його функціонування в Україні.

Викладення основного матеріалу дослідження. Важко уявити розвиток економіки держави у сучасних умовах без формування належних засад функціонування фінансового ринку. Вченими вже емпірично підтверджена кореляція між рівнем економічного розвитку країни та розвитком її фінансового ринку. Саме тому, питання активізації інвестиційних процесів в країні з метою підвищення доступності фінансових ресурсів для суб'єктів господарської діяльності завжди йдуть у взаємозв'язку із розвитком фінансового ринку як окремої макросистеми. З іншого боку, така система також є складовою національного господарства і завжди її розвиток призводить автоматично до певного зростання національної економіки.

Фінансовий ринок також є поняттям абстрактним і містить у собі певну сукупність різних за природою, проте об'єднаних спільними ознаками інших ринків. Фінансовий ринок, на наше переконання, варто розглядати як сукупність економічних відносин, що виникають між його учасниками (продавцями, покупцями) у процесі реалізації та придбання фінансових активів на взаємовигідній основі узгодження їх інтересів та задоволення потреб.

Варто зауважити, що більшість науковців на сьогодні не виділяють депозитний ринок у окремих сегмент фінансового ринку, а у крайньому

випадку відносять його до грошового ринку, який розглядають як окрему складову фінансового ринку. Така ситуація, насамперед, обумовлена запровадженням концептуального підходу до ідентифікації окремих частин фінансового ринку на основі їх базового фінансового активу, що використовується на таких ринках економічними суб'єктами. Зокрема, на депозитному ринку відбувається обіг грошей в готівковій та безготівковій формі, саме тому цей ринок відносять до грошового ринку. Проте, як слушно зазначає Діденко І.В., депозитний ринок можна назвати одним із неофіційних сегментів фінансового ринку. Такий статус автор йому присвоїла тому, що, за її словами, багато науковців взагалі не виділяють дане поняття як окремий ринок [4, с. 73].

Така дискусійна ситуація вимагає конкретизації сутності депозитного ринку як економічної категорії та ринку, де створюється фінансова база подальшого формування кредитних та інвестиційних ресурсів. Дефініція „депозитний ринок” за своїм змістом формується на основі синтезу двох економічних категорій „депозит” та „ринок”. Розглянемо їх більш детально із урахуванням отриманого результату і спробуємо ідентифікувати сутність депозитного ринку.

Отже, враховуючи численні наукові концепції трактування категорії „депозит”, які на сьогодні можна зустріти у науковій літературі, розглянемо її сутність більш детально. Загалом, слово „депозит” запозичене в західноєвропейських мовах в середині XVII ст. і означає грошовий вклад в банку на певних умовах. Первинне значення слова в латинській мові: *depositum* – віддане на зберігання: *de* - від, рух від, убік; друга частина слова - *ponere* - класти, поміщати, стверджувати [1, с. 13].

Таким чином, початкова форма змісту окресленої категорії завжди була пов'язана з рухом певного обсягу фінансових ресурсів для їх подальшого зберігання. Варто зауважити, що подібні операції проводилися вже у часи існування стародавніх країн Сходу, в Античній Греції та Римі. Тобто, історія розвитку депозитних операцій сягає своїм початком часів зародження суспільств та виникнення держав. Звичайно, в ті часи не існувало окремих фінансових установ сучасного типу, які б надавали депозитні послуги, а вклади приймали храми, фізичні особи, міняйли і т.д.

Економічна сутність депозиту, яка полягає у необхідності передачі фінансових ресурсів від одного суб'єкта до іншого, завжди обумовлювалася двома об'єктивними чинниками: для власників коштів – це постійне бажання отримати додатковий дохід за рахунок надання

власних ресурсів у користування іншим економічним суб'єктам; для позичальників коштів – бажання отримати додатковий дохід на різниці між вартістю залучення коштів та їх вартістю, яка формувалася у результаті подальшого використання таких коштів. Фактично окреслені передумови є об'єктивними і постійно виконують роль стимулюючих чинників формування та розвитку депозитних операцій.

У більшості випадків депозит розглядається через використання ресурсного підходу до трактування цієї дефініції. Сутність такого підходу полягає у ідентифікації змісту категорії через зазначення основного ресурсу, який лежить в основі тих операцій та дій, що така категорія описує та пояснює. Загалом, депозити розглядаються як сукупність коштів, тобто фінансових ресурсів, обсяг грошей в різних варіаціях існування їх форм. У переважній більшості нормативно-правових актів використовується ресурсний підхід до ідентифікації сутності депозиту. Проте, існують також певні протиріччя у їх трактуваннях. Зокрема, у Законі України „Про банки і банківську діяльність” зазначається вичерпно, що депозит – це кошти в готівковій або у безготівковій формі, у валюті України або в іноземній валюті, які розміщені клієнтами на їх іменних рахунках у банку на договірних засадах на визначений строк зберігання або без зазначення такого строку і підлягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства України та умов договору [5]. Проте, вже у Законі України „Про систему гарантування вкладів фізичних осіб” надається таке визначення: вклад – кошти в готівковій або безготівковій формі у валюті України або в іноземній валюті, які залучені банком від вкладника (або які надійшли для вкладника) на умовах договору банківського вкладу (депозиту), банківського рахунку або шляхом видачі іменного депозитного сертифіката, включаючи нараховані відсотки на такі кошти [6], що значно розширює вже межі депозиту як економічної категорії за рахунок включення до його змісту та сутності також депозитних та ощадних сертифікатів.

Окреслене протиріччя також спостерігаємо і серед наукових робіт. Більшість з них відзначають досить розпливчато, що депозит – це грошові кошти, які внесені у банк клієнтами, зберігаються на їх рахунках і використовуються відповідно з укладеною угодою і банківським законодавством. Проте, наприклад, Гончаров С.М. та Кушнір Н.Б. у структурі депозиту виділяють дві позиції: 1) грошові суми, внесені на зберігання у кредитні установи, за якими вкладникам

виплачується певний процент; 2) цінні папери, внесені на зберігання у кредитні установи [5].

Отже, враховуючи вищенаведене та представлені тлумачення, вважаємо, що найбільш доцільним є наступне визначення поняття „депозит”: депозит – це грошові кошти у готівковій чи безготівковій формі, у валюті України або в іноземній валюті, які внесені вкладниками до депозитної установи на договірних засадах на умовах платності, повернення вкладу, строковості (або настання визначених у депозитному договорі умов) відповідно до законодавства України [7].

Тобто, у даній роботі також застосовуємо ресурсний підхід до ідентифікації окресленої категорії. Проте, операції із цінними паперами, які дозволяють залучати кошти економічних суб'єктів, на наше переконання, не варто відносити до депозитів. Зазначену позицію ми вважаємо доцільною, оскільки наш висновок будуємо на ідентифікації сутності та детальному розгляді джерел формування ресурсної бази комерційного банку як окремого суб'єкта господарювання. Зокрема, якщо застосувати системний підхід до визначення та групування всіх можливих джерел формування фінансових ресурсів комерційним банком, то у підсумку проведення такого аналізу можна стверджувати про існування трьох класичних напрямків залучення таких коштів.

Операції, які пов'язані із реалізацією депозитних операцій відносяться до операцій із залучення коштів економічних суб'єктів, у межах яких депозитна установа сама пропонує ринку власні умови, на котрих вона згодна залучати фінансові ресурси. Операції із випуску депозитних та ощадних сертифікатів відносяться до операцій із запозичення коштів депозитними установами і реалізуються ними на умовах, які пропонує ринок, тобто інші економічні суб'єкти. Окреслена принципова відмінність і не дозволяє операції із вказаними видами сертифікатів відносити до депозитів. Отже, при розгляді депозиту як економічної категорії увагу, насамперед, будемо фокусувати на ресурсному аспекті цієї дефініції та готівковому і безготівковому способах передачі такого ресурсу.

Депозит, на наше переконання, як економічну категорію, варто розглядати як обсяг грошових ресурсів, що перебувають у готівковій або безготівковій формі, у валюті України або в іноземній валюті, та знаходяться у власності одного економічного суб'єкта, який бажає та може передати ці кошти у тимчасове користування депозитній установі,

яка має право приймати ці ресурси, на умовах поверненості, строковості, платності, своєчасності.

Формування умов для забезпечення дотримання окреслених принципів дає змогу сформувати міцну основу розвитку депозитного ринку та постійно підвищувати довіру між клієнтами у процесі руху фінансових ресурсів. Розглянемо для остаточної ідентифікації сутності категорії „депозитний ринок” зміст дефініції „ринок”. Ринок у межах даної роботи будемо розглядати як сукупність економічних відносин, що виникають між його учасниками у процесі реалізації товарів та послуг на взаємовигідній основі узгодження їх інтересів та задоволення потреб [8]. Оперуючи окресленою категорією, визначимо зміст дефініції „депозитний ринок” (рис. 1).

Загалом, депозитний ринок – це частина фінансового ринку, де відбувається встановлення взаємовідносин між суб’єктами господарювання, недепозитними і депозитними інститутами з приводу розміщення і мобілізації тимчасово вільних фінансових ресурсів на певних умовах з метою отримання додаткового доходу у вигляді нарахованих відсотків чи інших виплат [4, с. 76].

У більшості випадків погоджуємося із наведеним трактуванням депозитного ринку, проте, на наше переконання, його сутність виражено виключно з позиції власника тимчасово вільних коштів, який бажає отримати додатковий дохід. Проте, з позиції депозитної установи це вже не дохід, а витрати, а отже у різних економічних суб’єктів мотиви до здійснення депозитних операцій різні, проте у запропонованому твердженні вони не відображаються.

Базилжанова А.С., Зіязієва Л.Р. пропонують депозитний ринок розглядати як систему відносин, що складаються в процесі залучення фінансових ресурсів депозитними установами [2]. Проте, автори не уточнюють перелік установ, які варто відносити до депозитних, а тому окреслене трактування не дає вичерпного розуміння сутності депозитного ринку загалом. Враховуючи проведений аналіз категорій „депозит” та „ринок” вважаємо, що депозитний ринок варто розглядати як простір, у межах якого встановлюються відносини між депозитними установами, які мають право залучати фінансові ресурси інших економічних установ у власне управління, та власниками таких коштів, які тимчасово бажають їх розмістити з метою отримання додаткового доходу та збереження їх вартості у майбутньому. Схематично схему депозитного ринку візуалізовано на рис. 1.

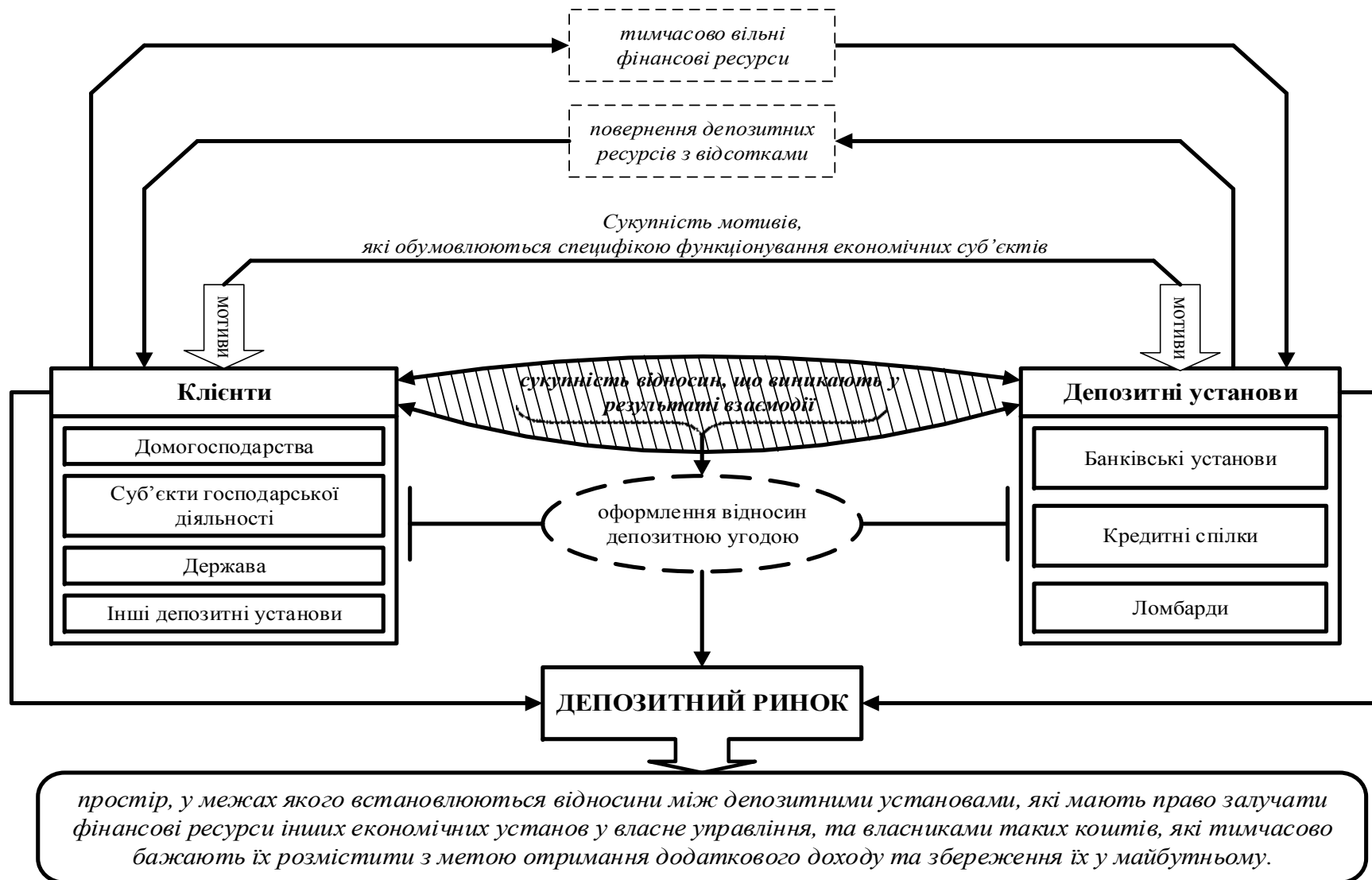


Рис. 1 Модель депозитного ринку України

Джерело: складено авторами

Розглянемо наведену модель більш детально. Отже, на депозитному ринку може взаємодіяти досить широкий спектр різних економічних суб'єктів. Більш того, самі депозитні установи також можуть виступати клієнтами інших депозитних установ і користуватися їх послугами. Така ситуація лише ускладнює процес пізнання особливостей розвитку депозитного ринку та дослідження руху грошових ресурсів у цій системі. До основних клієнтів депозитних установ варто віднести наступних:

1) домогосподарства, окремі фізичні особи – суб'єкти, які формують свої тимчасово вільні кошти у результаті ведення заощадливої поведінки та невитрачання всіх зароблених грошей; у переважній більшості розвинутих країн домогосподарства складають основу процесу формування інвестиційного ресурсу в країнах для їх подальшого розвитку;

2) суб'єкти господарської діяльності – підприємства, у результаті діяльності яких їх власники змогли отримати тимчасово непотрібні фінансові ресурси та вирішили їх використати для формування доходів від фінансової діяльності;

3) держава (центральні та місцеві органи влади, державні підприємства) – досить потужний учасник депозитного ринку, на якому може себе вести як позичальник через банківські та інші депозитні установи, і як клієнт, розміщуючи тимчасово вільні ресурси органів влади та державних підприємств на рахунках інших депозитних установ (які також можуть бути державними або приватними);

4) інші депозитні установи – звичайно цю категорію учасників депозитного ринку варто віднести до другої групи суб'єктів господарської діяльності, проте, особливості їх функціонування у межах такого ринку дають підстави виділити їх в окрему групу установ, які можуть виконувати бінарну роль на депозитному ринку:

– як позичальники – залучаючи кошти інших економічних суб'єктів;

– як клієнти – частково надаючи фінансові ресурси у розпорядження депозитним установам.

Всі окреслені установи та учасники депозитного ринку взаємодіють між собою під тиском різнобічних чинників, мотивів та бажань, які зумовлюються їх специфікою функціонування. У будь-якому випадку, на депозитному ринку можна спостерігати значну сукупність відносин, що виникають у результаті руху фінансових ресурсів від їх власників до депозитних установ.

Таким чином, до особливостей функціонування депозитного ринку в Україні варто віднести наступне: превалювання діяльності банківських установ на даному ринку; значно підвищені ставки за депозитними продуктами у порівнянні з депозитними ринками інших розвинутих країн; підвищені ставки за депозитними продуктами кредитних спілок у порівнянні з подібними продуктами комерційних банків; наявність гарантування вкладів фізичних осіб, що були надані комерційним банкам; відсутність розширення системи гарантування вкладів фізичних осіб, що вклали свої кошти до кредитних спілок; наявність низьких ставок за депозитними продуктами, що пропонують комерційні банки із значною часткою іноземного капіталу.

Висновки. У даній науковій роботі проведено дослідження теоретичних засад функціонування депозитного ринку. Зміст дефініції „депозитний ринок” було досліджено через синтез двох економічних категорій: „депозит” та „ринок”. Основна увага була сконцентрована на пізнанні сутності дефініції „депозит”, що було реалізовано через дослідження наявних підходів до її трактування. У підсумку запропоновано депозит розглядати як грошові кошти у готівковій чи безготівковій формі, у валюті України або в іноземній валюті, які внесені вкладниками до депозитної установи на договірних засадах на умовах платності, повернення вкладу, строковості (або настання визначених у депозитному договорі умов) відповідно до законодавства України.

Депозитний ринок розглядається як простір, у межах якого встановлюються відносини між депозитними установами, які мають право залучати фінансові ресурси інших економічних установ у власне управління, та власниками таких коштів, які тимчасово бажають їх розмістити з метою отримання додаткового доходу та збереження їх у майбутньому. Наводиться його візуальна модель та деталізуються основні суб'єкти та взаємовідносини між ними у межах окресленого ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Алексеенко М.Д. Банківська послуга та її економічна сутність / М.Д. Алексеенко, А.В. Ярова // Фінанси, облік і аудит. – 2012. – № 20. – С. 9-15.
2. Базылжанова А.С. Анализ депозитного рынка республики Казахстан [Электронный ресурс] / А.С. Базылжанова, Л.Р. Зиязиева. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/17_APSN_2013/Economics/1_141367.doc.htm

3. Гончаров С. М. Глумачний словник економіста / С. М. Гончаров, Н.Б. Кушнір; за ред. проф. С. М. Гончарова. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 264 с.
4. Діденко І.В. Науково-методичний підхід до визначення депозитного ринку, його ролі та місця у структурі фінансового ринку / І.В. Діденко // Вісник Української академії банківської справи. – 2014. – № 1 (36). – С. 72-76.
5. Закон України „ Про банки і банківську діяльність” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14/print1449398772555612>
6. Закон України „Про систему гарантування вкладів фізичних осіб” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4452-17>
7. Ільчук В.П. Еволюція становлення та розвитку депозитних операцій / В.П. Ільчук, О.О. Прокопенко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету, 2013. – № 4(70). – С. 412-420.
8. Шкарлет С.М. Особливості застосування когнітивного підходу до ідентифікації сутності ринку фінансових послуг / С.М. Шкарлет, М.В. Дубина // Економічний часопис. – 2016. – № 3-4 (2). – С. 70-74.

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО - КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС

УДК: 65.01+658:339.137.2

ДІЛОВА ДОСКОНАЛІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Бондаренко С.М., к.е.н.

Київський національний університет технологій та дизайну

Підвищення конкурентоспроможності національної економіки України вирішальною мірою забезпечується посиленням конкурентоспроможності вітчизняних підприємств і організацій на глобалізованому насиченому світовому ринку. Іноземні інвестиції, кредити міжнародного валютного фонду самі по собі не зможуть вивести економіку України із кризи. Для того, щоб забезпечити конкурентоспроможність національної економіки на макрорівні, слід в першу чергу, забезпечити конкурентоспроможність підприємств та організацій на мікрорівні. Мати конкурентні переваги вітчизняні підприємства зможуть тільки у тому випадку, коли будуть мати конкурентоспроможні моделі управління, що забезпечується, по-перше, шляхом розробки, впровадження та сертифікації цільових і інтегрованих систем управління, які відповідають вимогам міжнародних стандартів, й органічного їх «вбудовування» у систему загального менеджменту підприємства. І, по-друге, проведенням самооцінки за моделлю EFQM з метою розробки комплексу заходів, направлених на удосконалення роботи підприємства і забезпечення його ділової досконалості.

Ключові слова: модель управління, стандарти ISO, система управління якістю, цільова та інтегрована система управління, ділова досконалість підприємств, модель ділової досконалості EFQM, самооцінка підприємства

UDC: 65.01+658:339.137.2

BUSINESS ENTERPRISES EXCELLENCE AS A FACTOR OF UKRAINIAN NATIONAL ECONOMY COMPETITIVENESS

Bondarenko S., PhD in Economics

Kiev National University of Technology and Design

The raising of the competitiveness of the national economy in Ukraine is crucially provided by strengthening of the competitiveness of domestic enterprises and organizations in the globalized replete world market. Foreign investments, International Monetary Fund loans are not able to take Ukrainian economy out of the crisis. In order to ensure the competitiveness of the national economy on the macro level, the competitiveness of companies and organizations on the micro level should

be ensured first of all. The domestic enterprises will have competitive advantages only when competitive management models are provided, first, through the development, implementation and certification of the targeted and integrated management systems that meet international standards, and their natural "implementation" into the general management system of the company. And, secondly, it is conducting of self-estimation by the EFQM model in order to work out a set of measures aimed at the company activity improvement and ensuring of its business excellence.

Keywords: management model, ISO standards, system of quality management, targeted and integrated management system, business enterprise excellence, model of business excellence EFQM, company's self-estimation

Актуальність проблеми. Історія досягнення успіху у бізнес-середовищі доводить, що процвітання національної економіки забезпечується високими результатами і конкурентними перевагами окремих організацій та підприємств. У світовій практиці немає жодного прикладу економічно сильної держави, яка б не мала або мала мало сильних компаній, конкурентоспроможних на світовому ринку. Іноземні інвестиції, кредити міжнародного валютного фонду самі по собі не зможуть вивести економіку України із кризи. Підприємства і організації України мають бути конкурентоспроможними на глобалізованому насиченому ринку. На сьогоднішній день в світі такий рівень науково-технічного розвитку, що вже немає конкуренції окремих товарів або послуг, а є конкуренція моделей і систем управління підприємствами. Конкурувати на ринку в сучасних умовах вітчизняні виробники зможуть тільки у тому випадку, коли будуть мати прогресивні, сучасні моделі управління, які здатні забезпечити їм ділову досконалість та конкурентоспроможність у країні та в усьому світі. Тому питання менеджменту, впровадження сучасних систем управління, які відповідають вимогам міжнародних стандартів, досягнення ділової досконалості є одними з важливих на сьогоднішній день для забезпечення конкурентних переваг підприємств і організацій України на глобалізованому ринку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У вітчизняній та зарубіжній економічній літературі питання удосконалення моделей управління підприємствами та організаціями вже достатньо повно висвітлені. Найбільш відомими є праці вітчизняних та зарубіжних вчених Р Акоффа, В. Веснина, М. Вудкока, О. Виханського,

Ю. Гончарова, П. Друкера, П. Калити, В. Лапідуса, М. Мартиненка, М. Мескона, О. Момота, М. Шаповала, та ін. Це свідчить про зростаючий інтерес до даної проблематики у науці. Проте питання ролі цільових та інтегрованих систем управління, ділової досконалості підприємств в системі загального менеджменту організації висвітлені ще недостатньо повно.

Метою статті є висвітлення ролі цільових, інтегрованих систем управління, самооцінки за моделлю EFQM в системі загального управління підприємством та виявлення можливих напрямів досягнення ділової досконалості сучасних підприємств та організацій України.

Викладення основного матеріалу дослідження. На сьогоднішньому етапі розвитку людського суспільства відсутня конкуренція товарів, продуктів або послуг, а є конкуренція моделей та систем управління. Крім того, швидкість впровадження нових систем управління, створення новітніх технологій, нових продуктів відбувається небачено швидкими темпами.

Одним із найбільш доцільних заходів на шляху інтеграції України у світову економіку є впровадження систем управління на підприємстві та їх сертифікація на відповідність вимогам міжнародних стандартів. У вересні 2015 року Міжнародною організацією зі стандартизації ISO були прийняті нові версії стандартів ISO 9000:2015, ISO 9001:2015, ISO 14001:2015, які описують термінологію і вимоги до систем управління якістю та охорони навколишнього природного середовища.

На підприємствах розробляються, впроваджуються та сертифікуються цільові системи управління, які відповідають вимогам стандартів ISO 9001:2015, ISO 14001:2015, OHSAS 18001:2010, SA 8000:2008 та ін.

Запровадити систему управління якістю – стратегічне рішення організації, яке може допомогти поліпшити її загальну дієвість та забезпечити міцну основу для ініціатив щодо сталого розвитку [5].

Вигоди для організації, яка запровадила систему управління якістю відповідно до вимог ISO 9001: 2015 такі:

1. Здатність постійно постачати продукцію чи послуги, які задовольняють вимоги замовників;
2. Створення можливостей для підвищення задоволеності замовників;

3. Урахування ризиків і можливостей, пов'язаних з середовищем і цілями організації та ін.

В ISO 9001: 2015 застосовано процесний підхід, який базується на циклі PDCA – (плануй – виконуй – перевіряй – дій) та ризик орієнтоване мислення.

Цикл PDCA дає змогу забезпечувати впевненість у тому, що її процеси забезпечені ресурсами та керовані і що можливості для поліпшування визначено та реалізовано. Процесний підхід передбачає систематичне визначення процесів і їх взаємодії та керування ними з тим, щоб досягати запланованих результатів відповідно до політики у сфері якості та стратегічного напрямку організації.

Ризик-орієнтоване мислення дає змогу організації визначати чинники, які зможуть причиняти відхилення її процесів та СУЯ від запланованих результатів.

Порівняльний аналіз вимог стандартів на цільові системи управління свідчить про близькість у застосуванні їх підходів і елементів, а, значить, можливість їх інтегрування. Тому на підприємствах створюються також інтегровані системи управління – частини загального менеджменту організації, яка відповідає вимогам двох і більше міжнародних стандартів на системи управління і функціонує як єдине ціле [15].

Створення цільових та інтегрованих систем управління – це необхідна, але недостатня умова для забезпечення успіху моделі управління підприємства в конкуренції на європейському та світовому ринках. Цільові та інтегровані системи управління хоч і розробляються як самодостатні, але це всього лише «складальна одиниця», яку потрібно гармонійно «вплести» у реальну цілісну систему менеджменту організації. Паралельно з їх впровадженням необхідно підвищувати ділову досконалість компаній.

На сьогоднішній день підприємствам вже не достатньо відповідати вимогам вітчизняних та міжнародних стандартів та мати сертифікат відповідності на продукцію або систему управління. Конкурентна боротьба за споживача давно вже точиться вище норм стандартів. В світовій практиці одним із найбільш прогресивних підходів, що зорієнтований на перевищення норм стандартів, є соціально-орієнтована концепція ділової досконалості EFQM. В умовах динамічного ринку

успішна робота будь-якої організації неможлива без постійного удосконалення її діяльності в області якості продукції та послуг. Однак саме удосконалення спирається, насамперед, на періодичний аналіз ефективності роботи та її результатів. Він одержав назву самооцінки як способу порівняння діяльності та її результатів з моделлю роботи організації, яка є еталоном. **Іншими словами**, самооцінка – це всебічний, систематичний і регулярний аналіз діяльності організації та досягнутих результатів і їх відповідності визначеним критеріям, який проводиться за ініціативи самої організації. У світі, і в Європі в тому числі, існує кілька шкал, за якими можна професійно оцінити і порівняти рівні досконалості будь-яких організацій. Але найбільш поширеним інструментом визначення рівня ділової досконалості є Модель досконалості Європейського фонду управління якістю (EFQM).

Європейська премія з якості (European Quality Award - EQA) прийнята як Українська національна премія з якості. Вона найбільш придатна для проведення самооцінки системи по концепції "загального управління якістю" — однієї з найбільш перспективних систем управління якістю.

Модель для оцінки досягнутих результатів діяльності підприємств в галузі якості для участі у конкурсі розроблена Європейським фондом управління якістю (EFQM) за підтримки Європейської організації з якості (EOQ) і Європейської комісії. Її ще називають моделлю ділової досконалості EFQM, бо це не тільки система критеріїв для визначення призових місць у конкурсах з якості, але і інструмент для досягнення підприємством ділової досконалості.

Модель ділової досконалості EFQM – модель, яка за допомогою 9 критеріїв і 32 підкритеріїв описує ідеальну організацію, якою її бачать на сьогоднішній день в Європі. На рис. 1 показано модель ділової досконалості EFQM.

Модель EFQM містять групи критеріїв, за якими оцінюється:

- можливості підприємства із забезпечення якості;
- результати діяльності підприємства із забезпечення якості (результати реалізації цих можливостей).

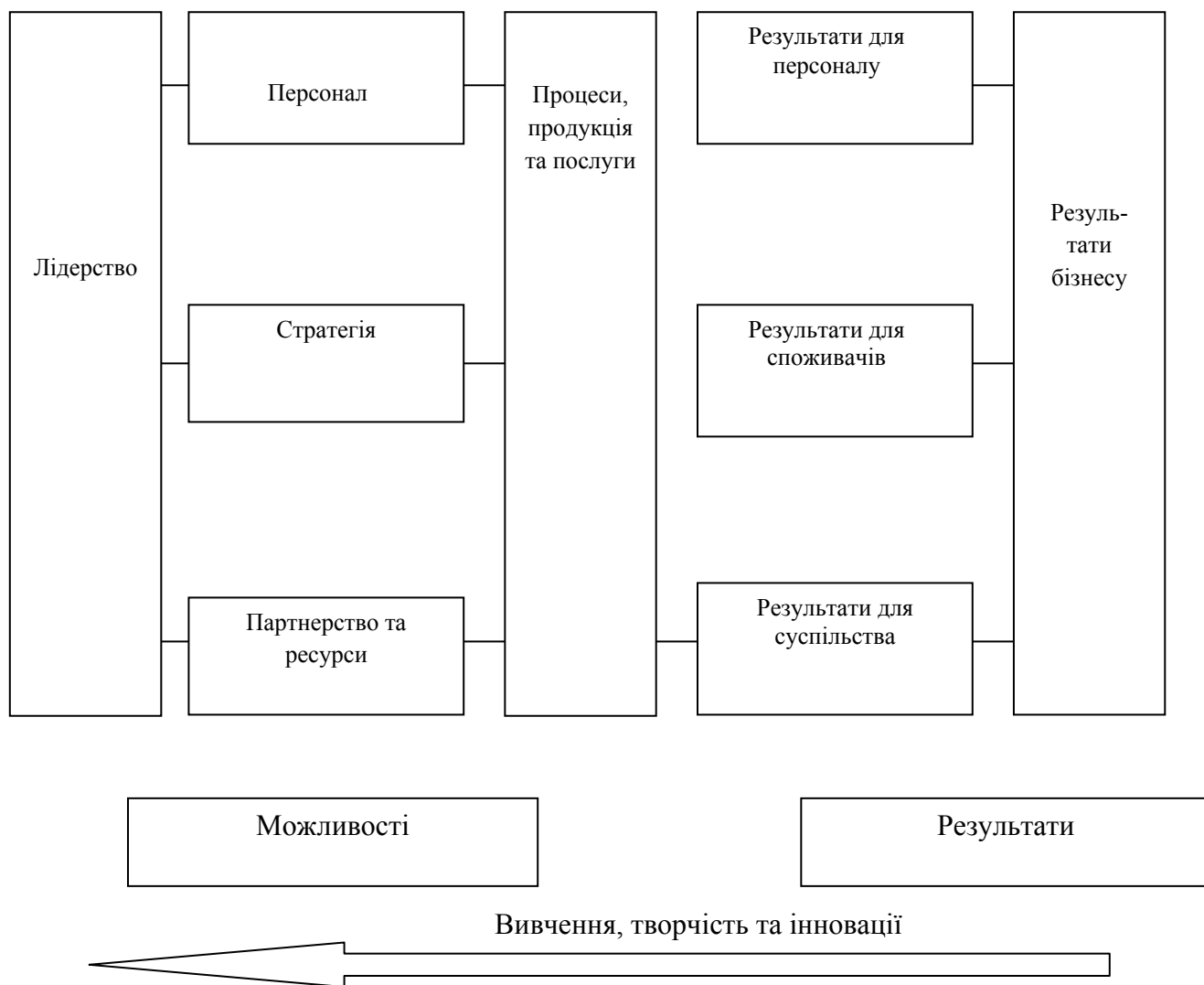


Рис. 1. Модель ділової досконалості EFQM

Джерело: [12]

Кожен критерій має встановлену максимальну кількість балів, за якими може бути оцінений. Співвідношення між цими групами критеріїв (можливості і результати діяльності) — 50:50. Максимальна кількість балів, яку може в ідеалі набрати підприємство, дорівнює 1000. Кількість і вагомість критеріїв, які входять до складу кожної моделі, різні. Процентне співвідношення вагомості критеріїв характеризує відносну важливість кожного критерію. Кожен критерій, у свою чергу, містить декілька підкритеріїв.

Висока ефективність моделі EFQM визначається тим, що вона описує досконалу організацію з трьох точок зору:

1. Яких принципів додержується досконала організація (фундаментальні концепції)?

2. Що робить досконала організація і чого вона досягає (критерії та підкритерії)?

3. Яким чином досконала організація управляє своєю діяльністю і результатами (логіка RADAR)?

За моделлю EFQM власниками національної нагороди за якість у 2015 році стали такі підприємства України: АТ «Пласке» (м. Одеса), ТОВ «АТЗТ Компанія «Сатурн Дейта Інтернешенл» (м. Київ), торгівельна мережа «Стандарт Парк Україна» (м. Київ). Переможцем 11 турніру з якості країн Центральної та Східної Європи у 2015 році стало ТОВ «Юрія-Фарм (Україна) разом з СП «ФреБор» із Білорусії [12].

Світові премії в області якості давно вийшли за рамки конкурсів. Тепер вони, перш за все, моделі вдосконалення бізнесу на основі самооцінки [14]. До таких моделей з повною підставою можна віднести Європейську премію якості (European Quality Award), за якою підприємства України проводять самооцінку своєї діяльності. Самооцінка поділяється на:

1. Самооцінку, що здійснюється при проведенні національних конкурсів якості (наприклад, на відповідність Моделі ділової досконалості (EFQM), критеріям премій за якість імені Демінга в Японії та Болдріджа в США);

2. Самооцінку як інструмент аналізу і контролю за станом «здоров'я» організації, спрямовану на пошук областей для поліпшення.

Модель ділової досконалості – ключова структура на допомогу організаціям для досягнення високої конкурентоспроможності і стабільного успіху.

Модель є ключем у чотирьох напрямках:

1. Для визначення і передбачення цілей організацій і втілення їх у життя;

2. Для визначення і розуміння системного характеру бізнесу організацій, його ключових зв'язків, причин і впливу його відносин із зацікавленими сторонами на основні результати діяльності;

3. Як основа Європейської премії якості, процесу, що дозволяє Європі визнавати її найуспішніші організації, просувати їх як еталон досконалості для інших і вчитися у них;

4. Як діагностичний інструмент самооцінки поточного стану «здоров'я» організації. Завдяки цьому процесу організація значно краще збалансовує свої пріоритети, розподіляє ресурси і розробляє реалістичні бізнес-плани.

Європейський фонд управління якістю (EFQM) вважає, що процес самооцінки є каталізатором для удосконалення бізнесу. Справжній показник ефективності моделі EFQM – її широке використання як системи керування організацією на основі ключової дисципліни менеджменту – організаційної самооцінки.

Організації все більше використовують результати самооцінки як частину власного процесу бізнес-планування і застосовують модель EFQM як основу для операційного і проектного огляду. Процес самооцінки дозволяє компанії чітко визначити її сильні сторони й області, в яких можна зробити поліпшення, і досягти високих результатів в організованих заходах з удосконалення.

Самооцінка проводиться внутрішніми силами організації. Мета проведення самооцінки:

- порівняти фактичні і планові показники для аналізу причин, коригування дій і подальшого планування;
- визначити сфери діяльності організації, що потребують поліпшення;
- розширити участь керівників і співробітників в загальному управлінні якістю;
- визначити стан організації на даний момент;
- поліпшити координацію взаємодії керівництва із співробітниками;
- порівняти результати роботи різних підрозділів;
- скоординувати зусилля по поліпшенню діяльності у сфері якості в різних підрозділах.

Самооцінка як обов'язкова частина бізнес-діяльності повинна проводитися регулярно з веденням відповідної документації. Результати проведення самооцінки слід довести до відома керівництва всіх рівнів. Кожен співробітник повинен мати можливість ознайомитися з результатами. Результати проведення самооцінки наочно відображають різні напрями бізнесу організації і бізнес-одиниць і тому використовуються як основа для оцінки і планування напрямів бізнес-діяльності.

Висновки. Підвищення конкурентоспроможності національної економіки забезпечується підвищенням конкурентоспроможності вітчизняних підприємств і організацій. Мати конкурентні переваги на глобалізованому насиченому світовому ринку вітчизняні виробники зможуть тільки у тому випадку, коли будуть мати конкурентоспроможні моделі управління, що забезпечується запровадженням цільових та інтегрованих систем управління, які відповідають вимогам міжнародних

стандартів та проведенням самооцінки підприємств за моделлю EFQM з метою розробки заходів, направлених на удосконалення роботи підприємств і підвищення рівня їх ділової досконалості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Віткін Л.М, Лапач С.М., Ролько О.Р. Методологія побудови інтегрованої системи управління на основі аналізу ризиків // Системи обробки інформації. – 2015. – випуск 1 (126). С. 177-181. // www.irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe?
2. Греф Г. Конкуренция дошла до такой степени, что если мы утром проснулись с новой идеей, то в обед, когда мы встретились, чтобы это обсудить, - китайцы ее уже производят. // Режим доступа http://json.tv/ict_news_read/german_gref-sberbank_rossii-vstrecha_liderov-20160421024643
3. Данилишин Б. Українські реформи мають починатися з мікроекономіки // Режим доступу <http://uainfo.org/blognews/1476109579-ukrayinski-reformi-mayut-rochinatisya-z-mikroekonomiki-.html>
4. ДСТУ ISO 9000:2015 Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів. (ISO 9000:2015 IDT). – К.: ДП «УкрНДНЦ», 2016. – 45 с.
5. ДСТУ ISO 9001:2015 Системи управління якістю. Вимоги. (ISO 9001:2015 IDT). – К.: ДП «УкрНДНЦ», 2016. – 21 с.
6. ДСТУ ISO 14001:2015 Системи екологічного керування. Вимоги і настанови щодо застосування. (ISO 14001:2004 IDT). – К.: ДП «УкрНДНЦ», 2016.
7. ДСТУ OHSAS 18001:2010 Системи управління гігієною та безпекою праці. Вимоги. (OHSAS 18001:2007 IDT). К.: Держспоживстандарт України, 2010. – 32 с.
8. SA 8000. Соціальна відповідальність бізнесу.
9. Езрахович А. Я., Дзедек В. А., Банных Ю. М. Новая версия ISO 9001:2015. // Методы менеджмента качества 2014 - № 7. С. 32-36.
10. Калита П. Расщепленный менеджмент. // <http://www.uaq.org.ua/index.php/uk/publikatsiji-petra-kaliti>
11. Кане М.М., Иванов Б. В., Корешков В. Н., Схиртладзе А. Г. Системы, методы и инструменты менеджмента качества. Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2008. – 560 с.
12. Лідери якості 2015. Альбом. – К.: Українська асоціація якості, 2015. – 72 с.
13. Лойко Д. П. Управління якістю: навч. посібник. – Львів: Магнолія 2006, 2010. – 336 с.
14. Маслов Д. Европейский уровень качества. // Режим доступа http://www.cfin.ru/management/iso9000/quality_awards.shtml
15. Момот О. І. Менеджмент якості та елементи системи якості: Навч. посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007 – 368 с.

УДК 658.5.012.7

КОНТРОЛІНГ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**Ватченко О.Б., к.е.н.****Прохорова А.С.***Університет митної справи та фінансів*

В роботі досліджується поняття, сутність, завдання та функції контролінгу, створення служби контролінгу на підприємстві та визначення її місця в його організаційній структурі. Розглянуті основні засади при впровадженні контролінгу в систему управління підприємством, а також вимоги, що висуваються при створенні служби контролінгу на підприємстві. Вивчені загальнометодологічні та специфічні методи контролінгу. Запропоновано в систему контролінгу ввести центри відповідальності. На прикладі ВП Придніпровська ТЕС ПАТ «ДТЕК Дніпроенерго» розглянуто взаємозв'язок між центрами відповідальності та підсистемами контролінгу. Особливу увагу приділено центру витрат та центру інвестицій. При сучасному стані отримати прибуток практично неможливо, тому запропоновано для поліпшення фінансово-економічної діяльності підприємства наступні варіанти з залученням капіталовкладень: ремонт енергоблоку, реконструкція енергоблоку. Проект показав, що найкращим варіантом є реконструкція енергоблоку, адже тільки при такому варіанті є можливість отримувати прибуток підприємством.

Ключові слова: контролінг, центри відповідальності, методи контролінгу, функції, собівартість, ціна

UDC 658.5.012.7

CONTROLLING ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM**Vatchenko O., Ph.D in Econ.Sc.****Prokhorov A.***University of customs and finance*

The concepts, essence, objectives and function of controlling and creating the controlling service at the company as well as determining its place in organizational structure of the enterprise have been investigated in the article. The basic principles of the controlling introduction into system of management and requirements to the controlling service of the company have been studied. The general methodological and specific methods of controlling have been also studied. The process of introducing the centers of responsibility in controlling system has been suggested. On the basis of EP Dniro TPP PJSC "DTEK Dniproenergo" it has been studied the correlation between the centers of responsibility and controlling subsystems. Particular attention is paid to cost center and investments center. It was proved that due to present state earnings the profit are practically impossible, that is why in order to improve financial and

economic enterprise state the repairing of power block and reconstruction of power block as the options of involving investment have been proposed. The authors have proved that the best option is a reconstruction of power block, because only in this case there is an ability to gain the profit for enterprise.

Keywords: controlling, responsibility centers, methods of controlling functions, cost, price.

Актуальність проблеми. На сучасному етапі розвитку ринкової економіки українські підприємства переживають непростий етап своєї діяльності на фоні кризових явищ, високого рівня плинності економічних процесів на регіональному та державному рівнях, підвищення активності суб'єктів господарювання на світовому ринку. Все це змушує оперативно реагувати на будь-які зміни, використовувати ефективні методи управління підприємством. Мета будь-якого підприємства – стійкий внутрішній баланс для утримання позиції на ринку та отримання прибутку.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблемам контролінгу присвячені роботи Д. Хан, Е. Майер, Х.-Ю. К'юперр, П. Хорват, Ю. Вебер, а також вітчизняних учених і економістів: Н. М. Михайличенко, М. О. Шульги, Л. Є. Пустовіт, Л. Г. Липич, І. О. Гадзевич, О. А. Зоріна. В цілому теоретичні здобутки вітчизняного контролінгу стали надбанням з перекладених робіт німецьких вчених. В умовах сучасних інтеграційних процесів ця проблема потребує доопрацювання.

Мета роботи: дослідити впровадження служби контролінгу у систему управління підприємством.

Викладення основного матеріалу дослідження. Вивчення вітчизняних вчених орієнтовані на пристосування іноземних досліджень відносно застосування контролінгу до обставин, в яких, діють національні підприємства. Однак у вітчизняних та іноземних вчених немає цілісного уявлення контролінгу, це підтверджується протиріччями в трактуванні поняття «контролінг», а крім того розбіжності відносно знаходження і переліку функцій та проблем, які зобов'язані здійснювати контролінг. Вітчизняні вчені ніяк не досягнули цілісного уявлення зони контролінгу в концепції управління.

Поняття «контролінг» походить від латинських термінів «contra» і «rotulus» (франц. – «contrele», англ. – «counter-roullour») і в перекладі означає «зустрічна роль». Контролінг (від англ. tocontrol –

контролювати, керувати, регулювати) – функціонально відокремлений напрям економічної роботи на підприємстві, пов'язаний з реалізацією фінансово-економічної функції в менеджменті для прийняття оперативних та стратегічних управлінських рішень.

Сутність поняття «контролінг» у процесі еволюції пройшло значний шлях. За результатами дослідження літературних джерел із застосуванням динамічного підходу виділено шість етапів розвитку контролінгу, відповідно яким здійснено опис концептуальних підходів до розуміння суті контролінгу в системі управління підприємством. Еволюцію контролінгу за етапами його розвитку, представлено у таблиці 1 [5].

Таблиця 1 - Етапи еволюції контролінгу

Період	Назва етапу	Сутність етапу
1865-1930 рр.	Орієнтація контролінгу на бухгалтерський облік	Значний індустріальний розвиток, збільшення кількості підприємств, посилення конкуренції, розширення діяльності підприємств, потреба в методичній базі управління підприємством.
1930-1960 рр.	Орієнтація контролінгу на планування та контроль	Ускладнення системи управління, потреба в орієнтації поставлених цілей на майбутнє, створення професійної організації контролерів, розвиток теоретичної бази контролінгу в Німеччині.
1960-1980 рр.	Орієнтація контролінгу на управлінський облік	Вдосконалення управління витратами, розробка системи бюджетування з використанням інформаційних засобів, збір та обробка інформації для планування, контролю і регулювання показників.
1980-1990 рр.	Орієнтація контролінгу на систему управління	Перехід на нову економічну модель, зростання обсягу інформації і значення інформаційного забезпечення, орієнтація на інформаційну економіку.
1990-2000 рр.	Орієнтація контролінгу на координацію прийняття рішень	Формалізація структури збереження даних, процесу їх обробки, алгоритму прийняття рішень, що дає можливість використовувати експертні системи і системи підтримки прийняття управлінських рішень. Акцент на системи управління знаннями, а не даними.
2000 р.-наш час	Орієнтація контролінгу на самоуправління	Підвищення ролі децентралізації та самоуправління в сучасній системі менеджменту, ключовим елементом ефективності діяльності підприємства стає успішність реалізації управлінського рішення.

Джерело: [5]

На думку Криворотько І.О. контролінг являє собою в широкому значенні систему забезпечення виживання підприємства у двох аспектах: короткостроковому – оптимізація прибутку і в довгостроковому – збереження і підтримка гармонічних відносин і взаємозв'язків підприємства з оточуючим його сфера: природною, соціальною, господарською [4].

Н.М. Михайличенко, М.О. Шульга та Л.Є. Пустовіт розглядають контролінг як функцію управління підприємством, яка направлена на вирішення оперативних та стратегічних управлінських рішень.

Вчені Л.Г. Липич, І.О. Гадзевич та О.А. Зоріна не притримуються єдиної думки про визначення сутності контролінгу на підприємстві. Вони представляють «контролінг» як певну сукупність методів та процедур, які спрямовані на підтримку основних функцій управління підприємством.

Найчіткішим змістом поняття «контролінг» є визначення С. А. Крекотун: «Контролінг – нова концепція інформації та управління, що забезпечує підтримку внутрішнього балансу підприємства шляхом формування інформації про витрати і прибутки та надання її керівництву для прийняття оптимальних управлінських рішень».

На нашу думку, контролінг є новою концепцією управління, яка передбачає розробку інформаційної системи задля внутрішнього балансу підприємства та прийняття оптимальних управлінських рішень.

Функція контролінгу полягає у забезпеченні координації різних систем – планування, контролю, інформаційного забезпечення.

Контролінг – це система, яка орієнтована на майбутній розвиток підприємства чи регіону в цілому. Це система спостереження та вивчення поведінки внутрішнього економічного механізму конкретного підприємства і розробки шляхів для досягнення мети, яку воно ставить перед собою.

В даний час в Україні та за кордоном, можна виділити основні підходи організації контролінгу.

Перший підхід – це створення власного підрозділу контролінгу. Даний варіант має наступні переваги:

- співробітники компанії добре знайомі з внутрішньою організацією компанії та галузевими особливостями бізнесу;
- отримані навички та досвід залишаються всередині компанії;
- керівництво компанії може використовувати відділ як «майданчик» для професійного зростання майбутніх управлінських кадрів.

Створення самостійної системи контролінгу необхідно орієнтувати на середні і великі підприємства зі складною внутрішньою організаційною структурою, оскільки обсяги діяльності та інформації будуть викликати в цьому випадку напружену роботу працівників даного відділу або служби.

Другий спосіб – це використовувати аутсорсинг (outsourcing – в пер. з англ. – виконання всіх або частини функцій по управлінню організацією

сторонніми фахівцями), тобто повністю або частково передати функції контролінгу спеціалізованої компанії чи зовнішньому консультанту.

Третій варіант – косорсинг. Він полягає в тому, щоб створити служби контролінгу в рамках компанії, але в деяких випадках залучати експертів спеціалізованої компанії або зовнішнього консультанта.

Не всім підприємствам, як вважають експерти, доцільно створювати власний підрозділ контролінгу. На невеликих підприємствах має місце функціонування контролінгу за допомогою інтегрованої системи обліку, при цьому спеціальної служби і посади контролера не передбачається, а його функції може виконувати головний бухгалтер або спеціально уповноважений співробітник підприємства [2].

Серед науковців немає єдиного підходу щодо визначення кола функцій, що виконує контролінг. Проте найчастіше до функцій контролінгу відносять такі:

1) інформаційна функція – формування інформаційних каналів та забезпечення інформацією, необхідною для процесу управління на всіх його рівнях;

2) координаційна функція – одна з центральних функцій контролінгу, яка полягає у координації діяльності функціональних систем підприємства, в тому числі ланок системи управління;

3)прогнозна функція – стратегічне та оперативне планування розвитку підприємства на основі аналізу і оцінки фактичних результатів діяльності;

4) контрольно-аналітична функція – реалізується через систему показників, що підлягають контролю, оцінку впливу різних факторів на кінцевий результат; встановлення допустимих меж відхилень від запланованих показників; оцінку ступеня досягнення мети; інтерпретацію причин відхилень від запланованих показників, виявлення їх винуватців, розробку пропозицій щодо їх усунення або мінімізації негативних відхилень та стимулювання позитивних відхилень; контроль виконання скоригованих планів [8].

На сучасних підприємствах, особливо великих та середніх, доцільним буде створення окремого відділу або служби контролінгу, до складу якого повинні входити такі фахівці, як економісти, менеджери, фінансисти, маркетингологи, бухгалтери, програмісти. При формуванні такої служби перевагу доцільно надавати працівникам підприємства, які проявили себе

як хороші спеціалісти за своїм напрямком діяльності. Система контролінгу на підприємстві може складатися з таких підсистем:

- підсистема контролю виробництва;
- підсистема контролю маркетингової діяльності;
- підсистема контролю фінансової діяльності;
- підсистема контролю інноваційної діяльності;
- підсистема контролю персоналу;
- підсистема контролю зовнішньоекономічної діяльності підприємства [8].

Метою контролінгу може бути й отримання даних, їх обробка і трансформація в інформацію для управління та прийняття рішень. Така інформація є нестандартною, призначається для виявлення тенденцій і закономірностей явищ і процесів у діяльності підприємства, допомагає розробити заходи, які забезпечують його життєдіяльність.

Контролінг є системою інформації, яка сприяє забезпеченню тривалого існування підприємства, він націлений на майбутнє. Той, хто тримається за старе, залишається з його наслідками, а завдання грамотних менеджерів полягає у тому, щоб завчасно пристосуватися до нових обставин. Проте досвід свідчить, що в більшості випадків менеджери не розуміють необхідності адаптації до нових реалій життя, не відчують прискорення темпу змін. Якщо проблема пристосування зводиться до темпу технічних перемін, то немає іншої альтернативи, як звернутися до науки за її вирішенням.

Основними завданнями системи контролінгу слід вважати: планування (методологію і організацію); облік (збір та обробку інформації); контроль (порівняння планових і фактичних значень показників); сервісне забезпечення управління (збір, обробку, інтерпретацію, консультування); спеціальні системи спостереження (маркетинг, моніторинг змін у зовнішньому середовищі) [1].

Служби контролінгу в процесі виконання своїх функцій використовують велику кількість методів. Поряд з окремими загальнометодологічними та загальноекономічними методами використовуються специфічні. До перших методів належать такі, як спостереження, порівняння, групування, аналіз, трендовий аналіз, синтез, систематизація, прогнозування. До основних специфічних методів контролінгу належать: аналіз точки беззбитковості,

бенчмаркінг, вартісний аналіз, портфельний аналіз, SWOT-аналіз (аналіз сильних і слабких місць), ABC-аналіз, XYZ-аналіз, методи фінансового прогнозування (експертні, екстраполяції тощо) [9].

З огляду на коло функцій та завдань, що їх виконує контролінг, на нашу думку, служба контролінгу повинна увійти до структури фінансово – економічних служб підприємства, які підпорядковуються фінансовому директору підприємства. Бухгалтерія в свою чергу, підпорядковується відділу контролінгу, що є логічним, оскільки центральне місце займає процес збору необхідної інформації від інших відділів і бухгалтерія має повноваження вимагати подання ними звітів. Звіти за програмою, передбаченою системою контролінгу, обробляються працівниками контролінгової служби.

Може бути також прийнятним варіант, коли відділи постачання, збуту, обліку та інші подають передбачені системою контролінгу звіти безпосередньо у службу контролінгу.

Таким чином, начальник служби контролінгу одержує досить високий статус і незалежність від начальників інших фінансово – економічних служб. Більш того, служба контролінгу ставиться до певної міри в привілейоване положення, оскільки наказом фінансового директора інші служби зобов'язуються надавати службі контролінгу всю необхідну інформацію.

Служба контролінгу на підприємстві може утворюватися відповідно до функцій менеджменту. За підтримку кожної функції відповідає контролер або група контролерів (спеціаліст по плануванню і бюджетуванню, спеціаліст по обліку і аналізу, спеціаліст по контролю), в даному випадку необхідні працівники вузької спеціалізації. Також, організація служби контролінгу може здійснюватися відповідно до функціональних сфер підприємства (постачання, виробництво, збут, фінанси), що вимагає закріплення за кожною сферою контролера або групи контролерів широкого профілю. В більшості випадків на практиці використовується поєднання цих двох варіантів [6].

З початком кризи поставки основного палива – вугілля, підприємство почало шукати більш дієві методи управління підприємством. Контролінг є одним таких методів, тому розглянуто впровадження системи контролінгу на підприємстві ВП Придніпровська ТЕС ПАТ «ДТЕК Дніпроенерго».

Придніпровська теплоелектрична станція є структурним підрозділом та входить до складу ПАТ «ДТЕК Дніпроенерго». ПдТЕС постачає електроенергію та тепло на мікрорайон Придніпровський та лівий берег Дніпропетровська. Сьогодні Придніпровська ТЕС – один з найбільших виробників теплової енергії серед подібних підприємств галузі. Є перспектива опалення станцією м. Дніпро.

Проведемо аналіз підприємства за допомогою одного з інструментів контролінгу – SWOT-аналіз (табл. 2).

Таблиця 2 - Проведемо SWOT – аналіз для Придніпровської ТЕС

	Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
Внутрішнє середовище	<ol style="list-style-type: none"> 1. Високий контроль якості 2. Імідж на ринку 3. Продумана стратегія у сфері діяльності 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Збої в постачанні сировини 2. Застаріле устаткування 3. Залежність від постачальників 4. Неповна завантаженість виробничих потужностей 5. Вузька спеціалізація
	Можливості (O)	Загрози (T)
Зовнішнє середовище	<ol style="list-style-type: none"> 1. Вдосконалення технології виробництва 2. Вдосконалення менеджменту 3. Стійкий попит на продукцію 4. Відсутність зарубіжних конкурентів 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Неприятлива економічна ситуація в державі 2. Погіршення політичної обстановки 3. Зростання податків і мит 4. Скачки курсів валют 5. Поява принципово нового товару

Авторська розробка

З 1990-х років застосовується нечіткий SWOT-аналіз у процесі стратегічного планування, що полягає в розділенні чинників і явищ на категорії: сильних і слабких сторін проекту, можливостей, що відкриваються при його реалізації, та загроз, пов'язаних з його здійсненням. Традиційні математичні методи засновані на класичній логіці, є нетерпимі до неточності та необ'єктивності істини, а також до невизначеності у економічних системах. В свою чергу невизначеність системи призводить до зростання ризиків від прийняття неефективних рішень, результатом чого можуть бути негативні економічні наслідки. З цією метою виникає потреба у методах, що ґрунтуються на нечіткій логіці.

Проведений SWOT-аналіз вказує на те, що на підприємстві загроз та слабких сторін більше, ніж можливостей та сильних сторін. Це спричиняють такі фактори: економічні, географічні, технологічні та політичні.

Використовуємо стратегію захисту, яка представляє собою заходи, які направлені на покращення та подолання слабких сторін підприємства для запобігання або мінімізацію ризиків.

Одне з найважливіших завдань контролінгу – формування прибутком підприємства, тому у фокусі уваги контролінгу перебувають витрати: їхні види, місця виникнення й принципи керування ними. За розміри витрат на підприємстві відповідають керівники різних служб і підрозділів («центрів відповідальності» – відповідно до термінології контролінгу).

Центр відповідальності (Responsibility Center) – сфера (сегмент) діяльності, в межах якої встановлено персональну відповідальність менеджера за показники діяльності, які він контролює. Ефективність центру відповідальності визначається двома параметрами: досягненням певних цілей та ефективністю використання ресурсів. При цьому найбільш ефективним є центр відповідальності, який виконав поставлені перед ним цілі, витративши мінімальну кількість ресурсів.

Керівник центру відповідальності отримує такі повноваження:

- наділений правом ухвалення рішень щодо використання ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових);
- володіє повноваженнями, достатніми для забезпечення досягнення поставленої мети;
- відповідає за виконання встановлених планів і контрольних показників, зокрема у підрозділах, що йому підпорядковуються (центрах відповідальності нижчого рівня).

Різноманітність функціонального спрямування діяльності структурних підрозділів, їх місця в організаційній структурі управління, а також широти повноважень їх керівників дозволяють виділити конкретні центри типів відповідальності в межах підприємства.

Відмінності в характері менеджерів дають змогу відокремити чотири типи центрів відповідальності: центр витрат; центр доходів (виручки); центр прибутку; центр інвестицій [3].

Спираючись на організаційну структуру Придніпровської ТЕС розподілимо центри відповідальності підприємства враховуючи, що служба контролінгу виконуватиме такі функції: інформаційна, контрольна, аналітична та прогнозна.

До центру витрат відноситься: паливно-транспортний цех (ПТЦ), котлотурбінний цех (КТЦ), хімічний цех, цех теплових вимірів та автоматики (ТВА), гідротехнічний цех (ГРТ), цех теплопостачання та підземних комунікацій (ТПК), цех централізованого ремонту (ЦР), планово-економічний відділ. До центру доходів (виручки) – відділ збуту. До центру прибутку – бухгалтерія. До центру інвестицій – відділ капітального планування.

Оскільки на підприємстві централізована система управління, то організуємо систему контролінгу як окремий відділ підприємства. Голова відділу безпосередньо підпорядковується директору підприємства. До складу служби контролінгу відібрані найкращі співробітники з усіх центрів затрат підприємства.

Перш за все, ціллю створення служби контролінгу є виведення підприємства з кризового стану. Адже на кінець 2015 року ПАТ «ДТЕК Дніпроенерго» має збиток. Для того, щоб підприємство почало отримувати прибуток, або хоча б знизити збиток, потрібно знизити собівартість головного продукту – електроенергії.

Основна стаття собівартості 1 кВт електроенергії є «Сировина та матеріали». Вона займає у середньому 78% всієї собівартості продукту. Для зменшення цього відсотка запропоновано проект технічного переоснащення вугільного енергоблоку потужності 300 МВт. Це забезпечить зменшення витрат основного палива – вугілля.

На даний момент на 1 кВт електроенергії витрачається 400 г вугілля. Із впровадженням проекту витрати становитимуть лише 350 г. Ціна однієї тони вугілля коштує 2210 грн. Тобто з виконанням даного проекту витрати у грошовому еквіваленті становитимуть – 74 коп. На кінець 2015 року цей показник був на відмітці 93 коп. Тобто собівартість знизилась на 19 коп. Що надалі дасть змогу зекономити та отримати прибуток.

Висновки. Таким чином, контролінг є новою концепцією управління, яка передбачає розробку інформаційної системи задля внутрішнього балансу підприємства та прийняття оптимальних управлінських рішень. Контролінг є самостійною складовою системи управління підприємством й забезпечує підвищення рівня ефективності усіх напрямів діяльності суб'єкта господарювання.

Існує тісний зв'язок між службою контролінгу та центрами відповідальності на підприємстві. Спираючись на організаційну структуру підприємства запропоновано ввести центри відповідальності підприємства у підсистемі контролінгу враховуючи, що служба контролінгу виконує такі функції: інформаційну, контрольну, аналітичну та прогнозну.

На прикладі ВП Придніпровська ТЕС ПАТ «ДТЕК Дніпроенерго» розглянуто взаємозв'язок між центрами відповідальності у системі

контролінгу. Запропоновано для поліпшення фінансово-економічного стану підприємства такі варіанти з залученням капіталовкладень: ремонт енергоблоку, реконструкція енергоблоку. Аналіз показав, що найкращим варіантом є реконструкція енергоблоку, адже тільки при такому варіанті є можливість отримувати прибуток підприємством.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Давидович, І. Є. Контролінг : навч. посіб. / І. Є. Давидович. – К. : ЦУЛ, 2008. – 552 с.
2. Загорудько В.Л., Трофимова К.С. Дослідження основних переваг організації служби контролінгу на вітчизняних підприємствах [Електронний ресурс] / В.Л. Загорудько, К.С. Трофимова. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1083>
3. Костроміна О.М. Роль центрів відповідальності в системі контролінгу/ О.М. Костроміна// Вісник національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут».– 04/2010 . – N2 . – С. 60-64.
4. Коцупатрій М.М. Сутність та місце контролінгу в управлінні підприємством / Коцупатрій М.М., Гуцленко У.О. // Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. Серія: Економічні науки / Редколегія: Калетнік Г.М. (головний редактор) та інші. – Вінниця, 2010. – Випуск 5, том 2. – 226с.
5. Кузнецова, А. І. Економічна сутність контролінгу в сучасних умовах / А. І. Кузнецова // Ефективна економіка. – 2014. – № 8.
6. Нагернюк Д.В. Контролінг як фактор забезпечення конкурентоспроможності / Д.В. Нагернюк // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. Серія «Економічні науки» – 2010. – №3 (11). – С. 361 – 366.
7. Софійчук К. К. Місце та значення контролінгу в теорії управління / К. К. Софійчук // Управління проектами, системний аналіз і логістика. Технічна серія. - 2012. - Вип. 10. - С. 563-567
8. Станьковська І. М. Контролінг як функція управління конкурентоспроможністю підприємства [Електронний ресурс] / І. М. Станьковська, Н. В. Кірдякіна // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. Збірник наукових праць. – 2008. – вип. IV. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Apre/2008_4_1/42.pdf
9. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.
10. Шатохін О. Г. Контролінг та його функцій в системі управління конкурентоспроможністю підприємства / О. Г. Шатохін, Є. С. Зданевич // Ефективна економіка. - 2014. - № 5.

УДК 658.1-043.86(477)

ПЕРЕДУМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ**Кузнецова М.О.***Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

Розглянуто основні аспекти запровадження концепції сталого розвитку у діяльність вітчизняних підприємств за умов глобальних соціально-економічних трансформацій. Визначено ключові конструкти сталого розвитку на основі транскордонної соціальної взаємодії та інноваційного менеджменту у стратегічному вимірі. Виділено тенденції розвитку підприємницького сектору в Україні у контексті визначення базису для імплементації актуальних бізнес-практик. Охарактеризовано можливості та свободи ведення підприємницької діяльності за сучасних умов функціонування вітчизняної економіки. Проаналізовано стан та рівень конкурентоспроможності українського підприємства згідно міжнародних стандартів за умов глобальної інтеграції. Доведено необхідність всебічної інкорпорації та інклюзивності стейкхолдерів в рамках забезпечення сталого розвитку бізнесу, суспільства, країни. Запропоновано шляхи удосконалення діяльності вітчизняних компаній за рахунок активного впровадження та дотримання цілей і принципів сталого розвитку в межах ланцюга формування вартості.

Ключові слова: інклюзивність, інкорпорація, інноваційний девелопмент, ланцюг формування вартості, сталий розвиток, сталий розвиток підприємства

UDC 658.1-043.86(477)

PREREQUISITES FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF COMPANIES IN UKRAINE**Kuznetsova M.***Kyiv National University named after Taras Shevchenko*

The main aspects of the implementation of sustainable development concept in the activities of domestic enterprises in conditions of global socio-economic transformations were under consideration. The main constructs of sustainable development were defined on the basis of cross-border social interaction and innovative management in the strategic perspective. Tendencies of business sector development in Ukraine in the context of determining the basis for implementation of the actual business practices were determined. The opportunities and freedom for doing business in Ukraine were characterized in the view of modern state of national economy. The current situation and the competitiveness of Ukrainian enterprises according to the international standards were analyzed under the conditions of global integration. The need in broad incorporation and inclusiveness of stakeholders in the

© Кузнецова М.О., 2016

process of sustainable development of business, society and country was proven. The ways of performance improvement of domestic companies through active implementation and compliance with the aims and principles of sustainable development within the value chain were proposed.

Keywords: inclusiveness, incorporation, innovative development, value chain, sustainable development, sustainable development of company.

Актуальність проблеми. Структурні перетворення глобальної економіки спричиняють трансформацію підходів до ведення бізнесу, закладаючи нові основи для інноваційних перетворень. В епоху наростаючої технологізації бізнес-сектору відбувається поступова зміна структури потреб і, відповідно, товарів і послуг, що пропонуються кінцевому споживачу. Дана зміна викликає необхідність перегляду і виробничої, і операційної, і фінансової діяльності підприємства з метою гнучкого реагування на сучасні виклики у контексті міжнародної інтеграції.

На сьогодні конкурентоспроможність компанії визначається її здатністю оперативної та ефективно слідувати за новими тенденціями розвитку як на регіональному, так і на глобальному рівнях, формуючи при цьому базис унікальних компетенцій та бізнес-процесів, нетиповий для конкурентів. З початком нового тисячоліття сталий розвиток став тим стратегічним орієнтиром, досягнення якого є важливим не лише на національному рівні, але й в межах окремого суб'єкта господарювання. Однак наявні вітчизняні умови ведення бізнесу та існуючий опір змінам спричиняють уповільнення процесу залучення та поширення нових бізнес-практик і, таким чином, інерціалізацію розвитку української економіки та підприємницького сектору порівняно з іншими країнами. Саме тому за всеохоплюючого впливу глобалізації та посилення міжнародної конкуренції набуває особливої актуальності виокремлення та аналіз сучасних передумов для забезпечення сталого розвитку бізнесу в Україні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Глобалізаційні тенденції в межах сучасної науки та практики розглядають паралельно із інноваційним виробництвом товарів та послуг і сталим розвитком. Сморжанюк Т. стверджує, що глобальний розвиток передбачає поступовий еволюційний перехід системи від нестійкого (нестабільного) до стійкого (стабільного) стану, що відповідає функції саморозвитку складних систем [8]. Вергун А. та Тарасенко І. зазначають, що стабільність та збалансованість окремих підсистем є

ознаками сталого розвитку системи в цілому, тому доцільно гармонізувати всі три напрямки цілей (економічні, соціальні та екологічні) для досягнення прогресу [1]. Кухарук А. і Змітрович Д. поточнюють, що в бізнес-середовищі збалансування трьох згаданих компонент у процесі ведення підприємницької діяльності надає можливість формувати стратегічні переваги над конкурентами, котрі не досягли цього балансу [5]. Такими стратегічними перевагами є соціальна відповідальність бізнесу та визнання суспільством користі від діяльності компанії, а також раціоналізація використання відновлюваних ресурсів та мінімізація використання ресурсів, що не відновлюються (формування конкурентних переваг у сфері ресурсоефективної діяльності). Квятковська Л. актуалізує важливість врахування інноваційного компоненту розвитку економіки і наголошує на необхідності запровадження цільової державної політики для забезпечення взаємозв'язку між усіма складовими суспільного життя в межах системи сталого розвитку [4]. Однак у багатьох наукових роботах чітко не визначено тих ключових тенденції розвитку вітчизняної економіки, які характеризують умови імплементації та ефективного застосування принципів сталого розвитку у сучасній бізнес-практиці підприємств та організацій.

Метою даного дослідження є дескриптивний аналіз передумов та ключових особливостей забезпечення сталого розвитку підприємств України.

Виклад основного матеріалу. Еволюція світової економіки та трансформація міжнародних відносин є беззаперечними фактами поступального розвитку міжнародного поділу праці. Загострення глобальних проблем підтримки соціальної справедливості та миру, а також необхідність забезпечення економічного зростання та технологічного прогресу визначають вектор розвитку світового співтовариства на майбутнє. Спостерігається поступовий перехід від декларування імперативного впливу держави на всі сфери життя суспільства, в т.ч. і на бізнес-процеси, до створення умов реалізації суспільної ініціативи та підтримки інновацій. Сталий розвиток як результат ефективної взаємодії держави, бізнесу та суспільства є реальною перспективою реалізації зростання економіки України та її участі на міжнародній арені.

Оскільки концепт сталого розвитку спочатку був запропонований з метою вирішення головним чином глобальних проблем бідності та соціальної несправедливості, досить часто його розглядають у контексті концепції «золотого мільярду». Вважається, що на сучасному етапі розвитку, як і в історичній ретроспективі, переважна сукупність обмежених природних ресурсів перебуває під контролем промислово-фінансової еліти світу, а тому є недоступною для більшості населення планети.

Термін «золотий мільярд» базується на тезі про те, що планета Земля перенаселена і належний рівень життя може бути забезпечений тільки одному мільярду мешканців, і є синтезом двох крупних ідей сучасної західної культури, а саме ідеї «золотого століття» прогресу і добробуту та песимістичного визнання обмеженості ресурсів Землі і неможливості поширення цього добробуту на все сучасне населення планети [2, с. 188]. Саме тому поступальний прогрес цивілізації неможливий без раціонального перерозподілу наявної ресурсної бази та виходу за межі національних кордонів (рис.1).

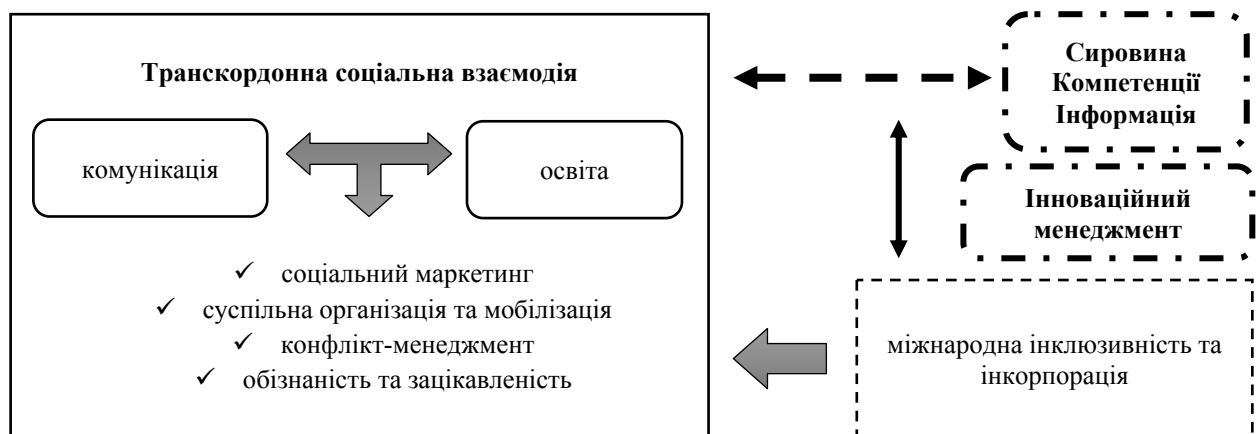


Рис.1. Конструкти сталого розвитку у стратегічному вимірі

Джерело: розроблено автором

Парадигма суспільства сталого розвитку суттєво відрізняється від парадигми індустріального (економічного) суспільства, яке ґрунтується на пріоритеті економічного зростання шляхом широкого використання індустріальних способів виробництва. Це пояснюється тим, що в індустріальному суспільстві відбувається концентрація виробництва та населення, урбанізація, формування системи цінностей, орієнтованих на ефективність, раціональність безвідносно природного середовища. Соціальний та економічний прогрес в індустріальному суспільстві відбувається по лінії нарощування обсягів виробництва матеріальних благ та одержання економічної вигоди будь-якою ціною. За таких умов

охорона навколишнього середовища підпорядковується економічному розвитку, що обумовлює принципову неможливість дієвого захисту навколишнього середовища. Іншими словами, сталий розвиток повинен забезпечувати гармонізацію та поєднання соціальних, економічних та екологічних цілей, їх реалізацію в єдиній соціо-еколого-економічній системі певної території (країни, регіону) [1, с. 209-210].

Дана точка зору є обґрунтованою у контексті визначення істотних парадигмальних трансформацій сучасного суспільства. Науково-технічний прогрес, зміна організації виробництва та праці, заміна існуючих підходів до ведення бізнесу на прогресивні та більш адаптивні сприяють і формуванню нової системи ціннісних орієнтирів та установок розвитку соціально-економічних систем. Зосередження суспільства на потребах підтримки миру та добробуту в світі, соціальної рівності та справедливості, верховенства прав та свобод є беззаперечною передумовою досягнення і економічного зростання в цілому. В той же час розпорошування цілей на мега-, макро- та мікрорівнях сприяють виникненню відмінностей у розвитку країн світу та міжнародному поділі праці. Таким чином, закладаються різні стартові умови для імплементації та дотримання концепції сталого розвитку не лише в межах державної політики, але й для бізнес-сектору (рис.2).

В межах даного дослідження під сталим розвитком бізнес-сектору в Україні розглядається процес створення унікального механізму ефективного використання наявних у підприємств можливостей із забезпечення економічного благополуччя, екологічної безпеки та соціальної справедливості для досягнення макроекономічної стабілізації, а також імплементації та підтримки світових стандартів ведення бізнесу.

Україна має потужний природно-ресурсний потенціал та людський капітал. В той же час погіршення військово-політичної ситуації на сході країни, а також високий рівень бюрократії та корупції унеможлиблює вихід вітчизняного бізнесу на міжнародні ринки за світовими стандартами.

Згідно даних щорічного рейтингу легкості ведення бізнесу (Doing Business), що проводиться Світовим банком, Україна займає у 2016 році 83 місце із 189 країн світу [10]. Відбулося суттєве спрощення реєстрації та процедури відкриття підприємства, завдяки чому Україна за останній рік піднялася на 4 пункти (87 місце у 2015 році). За результатами проведеного дослідження міжнародними експертами було визначено ті

сфери, які потребують особливого цільового регулювання. Зокрема, це підключення до електромереж, отримання дозволів на будівництво, ведення транскордонної торгівлі і процедура банкрутства.

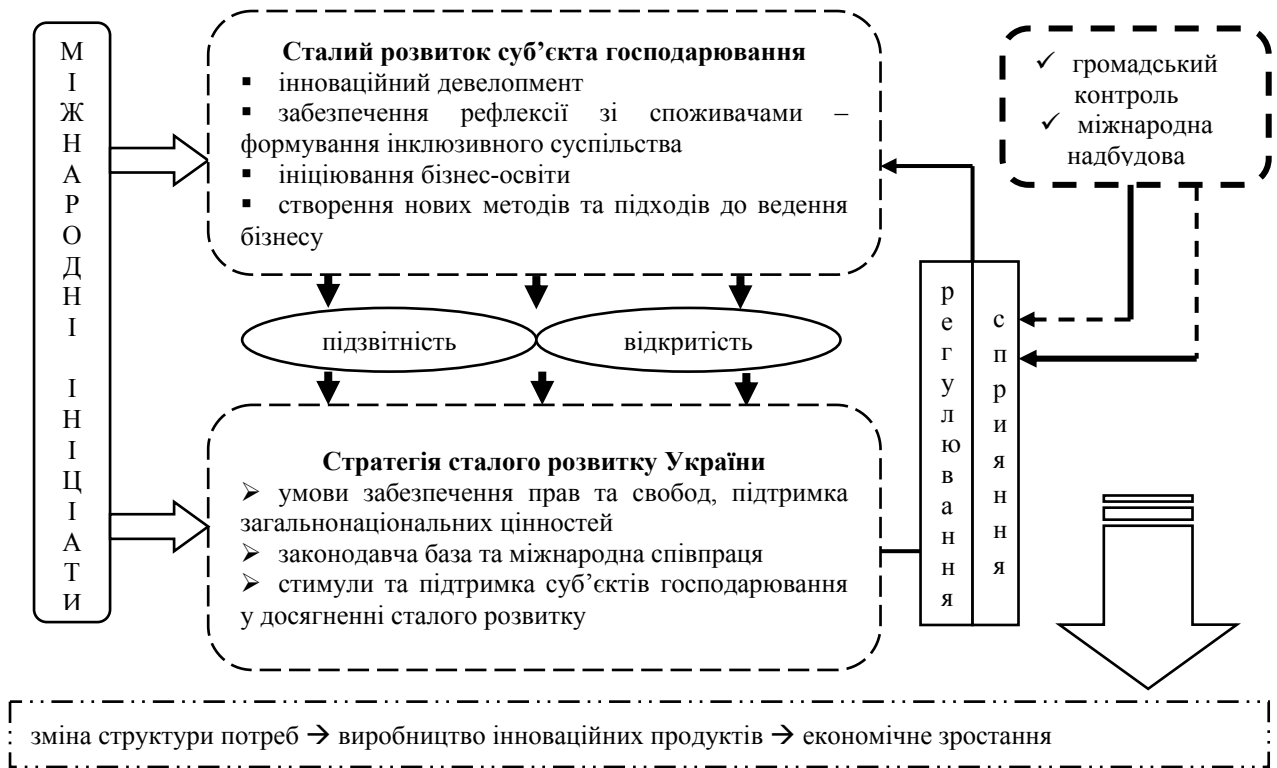


Рис.2. Структурно-логічна схема взаємовпливу макро- та мікроекономічних передумов імплементації стратегії сталого розвитку в сучасну бізнес-практику в Україні

Джерело: розроблено автором

Відкритість, транспарентність, підзвітність та прозорість є ключовими передумовами ведення сучасного бізнесу в межах глобального простору. Сталий розвиток як на макро-, так і на мікрорівні неможливий без забезпечення виконання зазначених правил підприємницької діяльності та інноваційного девелопменту.

У цілому, для досягнення сталого розвитку підприємства повинні акцентувати свою увагу на розвитку:

- інвестиційно-фінансової сфери діяльності;
- сфери інноваційної діяльності;
- сукупного потенціалу стійкості;
- системи управління якістю;
- системи зв'язків і комунікацій;
- оновленні асортиментного ряду;
- людського капіталу;
- потенціалу підприємства [4, с. 87].

Однак аналіз та оцінка ключових параметрів діяльності підприємства не може відбуватися відокремлено один від одного. Якщо ще декілька років тому використання системного підходу уможливило дотримання принципів цілісності та комплексності аналізу виробничо-господарської діяльності підприємства, то з прийняттям у 2016 році нових цілей сталого розвитку, що окреслюють глобальні пріоритети та прагнення на період до 2030 року, даний підхід не є всеохоплюючим.

Відповідно до настановчих принципів ООН першочерговим пріоритетом компанії завжди має бути реагування на негативний вплив та дотримання прав людини, пов'язаних із діяльністю компанії та її ланцюгами формування вартості [11]. Відбір інших цілей сталого розвитку здійснюється керівництвом компанії на власний розсуд та із визначеною пріоритетністю. Головним завданням є охоплення максимального обсягу заходів і досягнення в кінцевому підсумку позитивного синергетичного ефекту від їх реалізації.

Ключовою передумовою запровадження принципів сталого розвитку в Україні є рефлексія зі сторони підприємницького сектору на відповідні заходи та дії держави. Базою для реалізації ініціатив суб'єктів господарювання є правове поле та економічні умови, що визначають характеристики бізнес-середовища на окреслену перспективу.

У рамках дослідження можливостей та вихідних умов імплементації міжнародних стандартів розвитку бізнесу в Україні наприкінці жовтня 2016 року Інститутом Свобод Бізнесу було проведено опитування українських підприємців. Згідно одержаних результатів Індекс свобод і можливостей підприємництва України склав «-1,73» (шкала оцінювання – від «-5» до «+5») [6]. У межах проведеного дослідження підприємцям було запропоновано оцінити 25 факторів, що характеризують можливості та свободи ведення підприємницької діяльності за сучасних умов функціонування вітчизняної економіки. Топ-5 найвищих та найнижчих показників наведено на рис. 3 та 4.

На початок листопада 2016 року Індекс свобод і можливостей підприємництва України був від'ємним (-1,73) із відповідними значеннями п'яти найвищих показників (+0,65) та п'яти найнижчих (-3,33), що свідчить про відсутність сприятливого вітчизняного бізнес-клімату.



Рис.3. Топ-5 найвищих показників індексу свобод і можливостей підприємництва України, 2016 рік.

Джерело: [7]

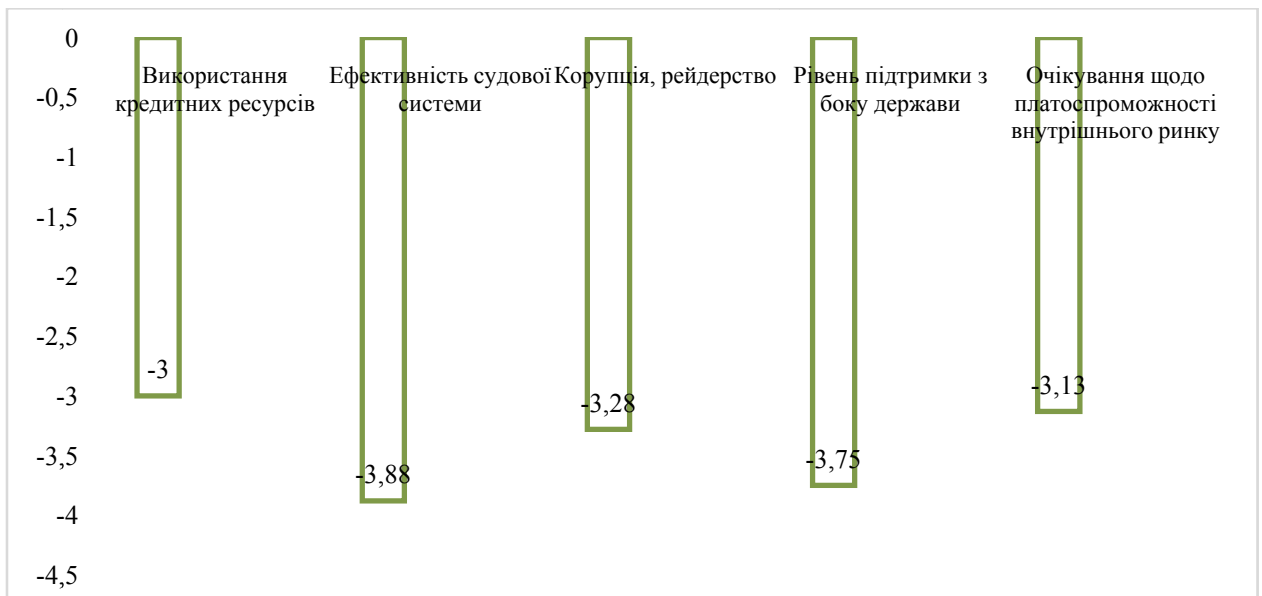


Рис.4. Топ-5 найнижчих показників індексу свобод і можливостей підприємництва України, 2016 рік.

Джерело: [7]

Дана ситуація обумовлена низьким рівнем очікування платоспроможності внутрішнього ринку та дефіцитом коштів для підтримки операційної діяльності підприємств за умов корупції та неефективності судової системи. В межах дослідження було виявлено, що найбільшого падіння зазнали фактори використання інформаційних та комунікаційних технологій, простоти податкового адміністрування,

інформування щодо умов та можливостей співпраці з ЄС, розвитку сфери послуг із підтримки малого та середнього бізнесу тощо.

Таким чином, вітчизняні підприємства не мають належної підтримки з боку держави та не володіють достатніми практичними можливостями для залучення додаткових коштів та уникнення корупційних механізмів. Ті питання, які обумовлені особливостями того чи іншого бізнесу, вирішують компаніями самостійно на основі власного бачення майбутнього розвитку (стратегічний менеджмент, корпоративна культура, маркетинг та інновації).

Висновки. Ефективне функціонування бізнесу в Україні можливе лише за рахунок покращення економіко-правового середовища та взаємної кооперації державного і приватного секторів економіки. Сталий розвиток як всеохоплююча парадигма ХХІ ст. декларує необхідність швидких, цільових та комплексних змін на різних рівнях сучасних соціально-економічних систем. Наявні передумови для зміни бізнес-практик в Україні не є сприятливими, оскільки не забезпечують підтримку ініціативного підприємництва, інклюзивності суспільства і затвердження параметрів соціальної та екологічної відповідальності. В той же час формування конкурентних переваг підприємства на засадах сталого розвитку – це беззаперечний та потенційно результативний процес підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на міжнародних ринках, що обумовлює важливість зосередження керівництва компанії на генеруванні внутрішніх унікальних компетенцій та технологій. Саме тому, доцільно продовжувати наукові та практичні пошуки механізмів ефективного використання наявних у суб'єкта господарювання технологічних можливостей і людського капіталу для максимально швидкого реагування на сучасні виклики та імплементації принципів сталого розвитку у межах всього ланцюга формування вартості для окремого підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Вергун А.М. Концепція сталого розвитку в умовах глобалізації / А.М. Вергун, І.О. Тарасенко // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2014. – № 2 (76). – С. 207-218.
2. Деркач М.І. Концепт сталого розвитку як домінуюча ідеологія людської цивілізації у ХХІ ст. / М.І. Деркач // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2009. – Випуск 1 (48). – С. 185-191.

3. Кара-Мурза С. Концепция «золотого миллиарда» и Новый мировой порядок [Електронний ресурс] / С. Кара-Мурза. – Режим доступу: <http://www.duel.ru/publish/karamurza/gold/oro1.html>.
4. Квятковська Л.А. Реалізація принципів концепції сталого розвитку в діяльності підприємства / Л.А. Квятковська // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Випуск 1 (48). – С. 85-89.
5. Кухарук А.Д. Формування конкурентних переваг підприємства з урахуванням положень концепції сталого розвитку / А.Д. Кухарук, Д.Д.Змітрович // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип. 15. – Ч. 2. – с. 46-48.
6. Офіційний веб-сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.
7. Офіційний веб-сайт Інституту Свобод Бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ibf.com.ua>.
8. Смержанюк Т.П. Сталий розвиток в умовах глобалізації та його складові / Т.П. Смержанюк // Економічні інновації. – 2013. – Вип. 53. – С. 253-260.
9. Филюк Г.М. Оцінка конкурентного підприємницького середовища в Україні: методологічні аспекти / Г.М. Филюк // Вісник національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2011. – № 124-125. – с. 19-21.
10. Doing Business Economy Profile 2016: Ukraine. [Електронний ресурс] / World Bank. – Режим доступу: <https://openknowledge.worldbank.org>.
11. SDG Compass: посібник для досягнення Цілей Сталого Розвитку в сфері бізнесу [Електронний ресурс] / ООН. – Режим доступу: <http://sdgcompass.org>.

УДК 336.648 / G23

**КОНЦЕПТУАЛЬНІ СКЛАДОВІ
СУЧАСНОГО МЕХАНІЗМУ ХЕДЖУВАННЯ****Солодка О.О., к.е.н.***Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

В статті визначено концептуальні складові сучасного механізму хеджування, адекватні умовам економіки України. Доведено фактичну відсутність запровадження механізмів хеджування економічних і фінансових ризиків суб'єктів господарювання в Україні, домінування спекулятивного напрямку використання похідних фінансових інструментів. Обґрунтовано, що ефективне хеджування є балансом відносин хеджування і забезпечується регулярним моніторингом. Дисбаланс між вагомістю об'єкту хеджування та вагомістю інструменту хеджування генерує неефективність хеджування. Обґрунтовано, що сучасний механізм хеджування стимулює зміщення акцентів фінансового інжинірингу з проектування структурних параметрів похідних фінансових інструментів на актуалізацію внутрішніх адекватних моделей оцінки ризиків з метою розширення кола можливих ризиків, що хеджуються. У зв'язку з цим, об'єкти хеджування набувають ознаки агрегованості. Запропоновано визначення профілю потенційних хеджерів для ринку похідних фінансових інструментів України і оптимізацією спектру базових активів.

Ключові слова: макроекономічна нестабільність, похідні фінансові інструменти, хеджування, прогнозна операція, ризик, ефективність хеджування

UDC 336.648 / G23

**CONCEPTUAL COMPONENTS
OF MODERN HEDGING MECHANISM****Solodka O., PhD in Economics***Kyiv National University named after Taras Shevchenko*

The conceptual structure of modern hedging mechanism that is adequate for Ukraine's economy conditions has been worked out in the article. It has been proved that no actual implementation mechanisms for hedging financial risks and economic entities in Ukraine exist as well as the dominance of speculative direct of derivatives use. The author believes that efficient hedging is provided by the regular monitoring and makes the balance for hedging relationship. Hence the imbalance between the validity of the hedging object and validity of the hedging tool generates ineffectiveness of hedging. It has been proved that the modern mechanism of hedging could stimulates the shift of financial engineering accents from the design of structural parameters of derivatives onto updating the internal risk-adequate models of risk estimating in order to expand

the range of possible risks being hedged. In this regard, the objects of hedging gain the features of aggregation. The determination of potential hedgers' profiles for Ukrainian market of derivatives as well as the optimization of the range of basing assets have been proposed in the article.

Keywords: macroeconomic instability, derivatives, hedging, forecasting operation, risk, hedging effectiveness

Актуальність проблеми. Рівень макроекономічної нестабільності в Україні є надвисоким, що актуалізує необхідність активного запровадження похідних фінансових інструментів у функціональні механізми фондового, грошово-кредитного, валютного і товарно-сировинного ринків з метою зменшення їх волатильності через інструменти хеджування.

Сучасний економічний і соціальний стан України надає підстави стверджувати, що досягти динаміки оптимальних станів макроекономічної рівноваги традиційними методами через використання прямих інструментів державного регулювання, тобто інструментів грошово-кредитної, бюджетної, боргової та податкової політик, наразі не вдається. У зв'язку з цим, актуальним є розгляд непрямих інструментів ефективного макроекономічного регулювання, зокрема, похідних фінансових інструментів, які здатні забезпечити макроекономічну стабільність через посилення економічної активності суб'єктів господарювання внаслідок зменшення кон'юнктурних коливань на ринках базових активів, яке забезпечує механізм хеджування економічних і фінансових ризиків.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми ефективного хеджування економічних і фінансових ризиків суб'єктів господарювання розглянуто у працях вітчизняних і зарубіжних вчених економістів, серед яких: Базилевич В. [1; 2], Бансал В. [6], Бланк І. [3], Брігхем Ю. [4], Б'юмон П. [13], Вірченко В. [1; 2], Галіц Л. [5], ДUFFІ Д. [15], Колм П. [17], Маршалл Д. [6], Петерсон П. [16], Примостка Л. [9], Сохацька О. [10; 11], Тапієро Ч. [19], Томсет М. [12], Фабозці Ф. [16; 17; 18; 20], Фокарді С. [17], Чонг Є. [14], Шелудько В. [1; 2] та інші.

Досліджуючи концептуальні засади хеджування, Примостка Л. [9], Сохацька О. [10; 11] визначають фінансові ризики та механізм їх мінімізації, економічну сутність хеджування, характеристики процесу ідеального хеджування та портфельного підходу до хеджування. На

основі результатів дослідження розвитку концепції хеджування у світі, авторами запропоновано методику аналізу операцій хеджування, яка містить аналіз ризикової позиції хеджера, визначення коефіцієнтів хеджування, аналіз ефективності хеджування.

Теоретичні аспекти хеджування фінансових ризиків через похідні фінансові інструменти, а саме: концепції та методи хеджування фінансових ризиків, особливості використання стратегій хеджування, фактори впливу на вибір стратегії хеджування, – розглянуто в наукових роботах Базилевича В. [1; 2], Шелудько В. [1; 2], Вірченка В. [1; 2], Фокарді С. [17], Петерсона П. [16].

Дослідження Фабоцці Ф. [16; 17; 18; 20], Колма П. [17], Томсета М. [12] присвячено розробці теоретико-методологічних походів до аналізу ринкових умов з метою реалізації стратегій хеджування в різних сегментах строкового ринку. Проблеми формування інституціональних і економічних умов хеджування фінансових ризиків досліджено в наукових працях Чонга Є. [14], Тапієро Ч. [19]. Дуффі Д. [15], Б'юмон П. [13], Маршалл Д. [6], Бансал В. [6], Галіц Л. [5] досліджують хеджування як прикладний аспект фінансового інжинірингу у розрізі конкретизації цілей, умов використання та визначення ефективності довгого та короткого хеджу. Брігхем Ю. [4], Бланк І. [3] визначають хеджування як угоду, що знижує ризик. При цьому, автори розглядають хеджування як один із елементів внутрішнього корпоративного механізму мінімізації фінансових ризиків.

Незважаючи на значну кількість наукових доробок, проблема ефективного функціонування механізму похідних фінансових інструментів в Україні на сьогодні не вирішена. Мінімізація координаційних деструкцій в економіці України через механізм хеджування економічних і фінансових ризиків суб'єктів господарювання потребують подальших наукових досліджень, що обумовлює постановку мети даної статті.

Метою статті є визначення концептуальних складових сучасного механізму хеджування, адекватних умовам економіки України.

Досягнення зазначеної мети окреслює наступне коло *завдань*: визначити стан запровадження механізмів хеджування економічних і фінансових ризиків суб'єктів господарювання в Україні; обґрунтувати критерії визначення ефективного хеджування; запропонувати способи

забезпечення пріоритетності створення механізмів хеджування економічних і фінансових ризиків суб'єктів господарювання в Україні. *Об'єктом* дослідження є механізм хеджування. *Предмет* дослідження складають концептуальні складові сучасного механізму хеджування, адекватні умовам економіки України.

Методологія дослідження. В роботі використано такі загальнонаукові та спеціальні методи наукових досліджень: діалектичний і абдуктивний метод – при визначенні концептуальних складових сучасного механізму хеджування, адекватних умовам економіки України; методи каузальної та функціонально-структурної аналогії – для обґрунтування відсутності запровадження механізмів хеджування економічних і фінансових ризиків суб'єктів господарювання в Україні та домінування спекулятивного напрямку використання похідних фінансових інструментів; системний метод – в ході доведення факту, що дисбаланс між вагомністю об'єкту хеджування та вагомністю інструменту хеджування генерує неефективність хеджування; графічне моделювання – при визначенні структури ринку похідних фінансових інструментів України. В цілому, визначення концептуальних складових сучасного механізму хеджування ґрунтується на системно-структурному підході.

Викладення основних результатів дослідження. На відміну від прямих інструментів державного регулювання, похідні фінансові інструменти більш обґрунтовано і предметно визначають майбутній профіль економічної системи. Зауважимо, що ми розглядаємо функціональний механізм похідних фінансових інструментів не як альтернативу прямим інструментам державного регулювання, а як механізм непрямого впливу на забезпечення макроекономічної стабільності, ефективність якого значно посилюється у поєднанні з дією ефективних інструментів грошово-кредитної, бюджетної, боргової та податкової політик держави.

Виходячи з економічної природи похідних фінансових інструментів [1; 2; 3; 4; 9; 10], основною їх функцією є створення механізмів хеджування економічних і фінансових ризиків суб'єктів господарювання з метою забезпечення фінансової стабільності на мікрорівні. Таким чином, відповідно до положень теорії реального економічного циклу, макроекономічна функція похідних фінансових

інструментів має прояв у збільшенні обсягів ВВП внаслідок підвищення ділової та інвестиційної активності суб'єктів господарювання.

В результаті суттєвого розширення спектру похідних фінансових інструментів, обсяг торгів на біржовому строковому ринку України протягом 2010-2015 років значно перевищив обсяг торгів на позабіржовому ринку деривативів (рис. 1). На нашу думку, враховуючи якісні характеристики базових активів інструментів біржового строкового ринку України, можна стверджувати, що вони забезпечують можливість реалізації виключно спекулятивних цілей суб'єктів господарювання, тому співвідношення обсягів торгів на біржовому та позабіржовому строковому ринку, фактично ілюструє ступінь запровадження механізмів хеджування економічних і фінансових ризиків суб'єктів господарювання, тобто фактичну їх відсутність.

Домінування в Україні спекулятивного напрямку використання похідних фінансових інструментів при одночасній відсутності хеджерів складає основну суперечність розвитку ринку деривативів. Вважаємо, що розвиток ринку похідних фінансових інструментів України вимагає активних дій потенційних хеджерів, переважну частку яких мають складати суб'єкти товарно-сировинного ринку. У зв'язку з цим, актуальною є систематизація теоретико-методологічних підходів до хеджування економічних і фінансових ризиків суб'єктів господарювання, зокрема визначення концептуальних складових сучасного механізму хеджування, адекватних умовам економіки України.



Рис. 1. Структура ринку похідних фінансових інструментів України.

Джерело: складено та розраховано автором на основі офіційних даних Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [8]

Відповідно положенням МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» та МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [7], інструментом хеджування визнається похідний фінансовий інструмент, який оцінюється за справедливою вартістю з відображенням результату переоцінки у прибутку або збитку. При цьому інструменти хеджування розглядаються у всій своїй цілісності, за винятком таких варіантів: відокремлення внутрішньої вартості та часової вартості контракту на опціон та призначення інструментом хеджування лише зміни внутрішньої вартості опціону, а не зміни його часової вартості; відокремлення форвардного елемента та спотового елемента форвардного контракту та призначення інструментом хеджування лише зміни справедливої вартості спотового елемента форвардного контракту, а не форвардного елемента; аналогічно, валютний спред може бути відокремлений і не розглядатися як інструмент хеджування; інструментом хеджування може бути визнана частина всього інструменту хеджування, наприклад, 50% номінальної вартості, проте інструмент хеджування не може використовуватися для частини зміни його справедливої вартості, яка є результатом лише частини часового періоду, протягом якого інструмент хеджування лишається непогашеним.

Суб'єкти господарювання можуть використовувати гібридні фінансові інструменти як інструменти хеджування, включаючи умови, за яких ризики, що виникають внаслідок використання одних вбудованих похідних інструментів нівелюють ризики, що виникають внаслідок використання інших. Разом із тим, гібридний фінансовий інструмент, який поєднує проданий опціон і придбаний опціон (наприклад, фіксований мінімум та максимум відсоткової ставки), не визнається інструментом хеджування, якщо він є, фактично, чистим проданим опціоном на дату призначення.

Об'єктами хеджування визнаються активи або зобов'язання, невизнані тверді зобов'язання, прогнозні операції або чисті інвестиції в закордонну господарську одиницю, які підлягають достовірному вимірюванню. Якщо об'єктом хеджування є прогнозна операція (або її компонент), то достовірне вимірювання такої операції забезпечує точність достовірного прогнозу [5; 6; 11; 13; 15].

Оскільки прогнозна операція, в силу своєї економічної природи, наражається на деякий сукупний ризик (тобто майбутні операції, щодо яких зобов'язання не взяті, але які очікуються, спричинять чутливість до

ризик у та появу похідного фінансового інструменту), то, якщо ймовірність такого сукупного ризику висока і ця операція (коли вона відбудеться і, отже, вже не буде прогнозою) є правомірною, ризик або комбінація ризиків (сукупність ризиків) також стають об'єктами хеджування. Зауважимо, що валютний ризик високоїмовірної прогнозованої операції стає об'єктом хеджування лише за умови, що операція деномінована у валюті, іншій, ніж функціональна валюта суб'єкта господарювання, який здійснює таку операцію, і цей валютний ризик вплине на консолідований прибуток або збиток. Таким чином, ризик або комбінація ризиків є об'єктами хеджування лише за наявності високоїмовірних прогнозних операцій.

Об'єкт хеджування охоплює всі зміни, пов'язаних із ним, грошових потоків або зміну його справедливої вартості. При цьому можливими є три типи відносин хеджування: 1) хеджування справедливої вартості: хеджування чутливості до ризику змін справедливої вартості визнаного активу або зобов'язання, або невизнаного твердого зобов'язання, а також окремих їх компонент, які можуть вплинути на прибуток або збиток; 2) хеджування грошових потоків: хеджування чутливості до ризику мінливості грошових потоків, пов'язаної з усім визнаним активом чи зобов'язанням або їх частинами (наприклад, всі або деякі майбутні платежі відсотків за заборгованістю зі змінною ставкою), а також, з високоїмовірною прогнозованою операцією, яка може вплинути на прибуток або збиток; 3) хеджування чистої інвестиції в закордонну господарську одиницю [12; 14; 16; 17].

Слід зауважити, що об'єкт хеджування може бути складним, тобто являти собою групу об'єктів хеджування. Вважаємо за доцільне запропонувати для такого випадку окрему категорію – «пул об'єктів хеджування». Отже, об'єкт хеджування стає пулом об'єктів хеджування за таких умов: він складається з об'єктів (у тому числі їх компонентів), які, кожний окремо, є правомірними об'єктами хеджування; управління ризиками здійснюється інструментами хеджування орієнтованими на групу об'єктів як на одне ціле.

Для кількісного виміру рівня хеджування призначений показник хеджування (Hedge Ratio), який визначається співвідношенням кількості інструментів хеджування до кількості об'єктів хеджування у відсотках. Ефективність хеджування є нульовою різницею між зміною

справедливої вартості або грошових потоків інструменту хеджування та зміною справедливої вартості або грошових потоків об'єкту хеджування. Тобто показник ефективності хеджування має значення нуль і визначає, що зміни справедливої вартості або грошових потоків інструменту хеджування покривають зміни справедливої вартості або грошових потоків об'єкту хеджування. Тоді, всі інші значення даного показника засвідчуватимуть неефективність хеджування, тобто ситуацію, коли зміни справедливої вартості або грошових потоків інструменту хеджування є більшими або меншими за відповідні зміни об'єкту хеджування [18; 19; 20].

Таким чином, ефективне хеджування є балансом відносин хеджування і забезпечується регулярним моніторингом і, в разі потреби, ліквідацією, джерел неефективності хеджування. На наш погляд, можливість ефективного хеджування обумовлена наявністю економічного зв'язку між об'єктом хеджування та інструментом хеджування. Економічний зв'язок між об'єктом хеджування та інструментом хеджування означає, що зміна вартості інструменту хеджування та вартості об'єкту хеджування внаслідок дії ризику, що хеджується, відбуваються у протилежних напрямках. З метою виявлення наявності зазначеного економічного зв'язку слід аналізувати поведінку відносин хеджування протягом терміну їх дії, що дозволить пересвідчитися в можливості реалізації цілей управління ризиком. Зауважимо, що підставою для висновку про існування економічного зв'язку між зміною вартості інструменту хеджування та вартості об'єкту хеджування є значення відповідного коефіцієнту кореляції за умови, що воно є не меншим за 0,7, тобто підтверджує тісний стохастичний зв'язок між змінними.

Концептуальна модель хеджування побудована на принципі покриття прибутків та збитків за інструментом хеджування та об'єктом хеджування, тому, на наш погляд, ефективність хеджування доцільно визначати не лише на підставі економічного зв'язку між ними, а і на підставі впливу кредитного ризику на вартість інструменту хеджування та об'єкту хеджування.

Кредитний ризик чинить вплив і на інструмент хеджування і на об'єкт хеджування, між якими існує економічний зв'язок. Економічний зв'язок має забезпечити ефективність хеджування, тобто ситуацію, за якою зміна вартості інструменту хеджування та вартості об'єкту

хеджування внаслідок дії ризику, що хеджується, відбуваються у протилежних напрямках. Проте, рівень впливу кредитного ризику на інструмент хеджування та об'єкт хеджування може відрізнятись, внаслідок чого кредитний ризик може домінувати над змінами вартості. Масштабне домінування кредитного ризику може викривити дію економічного зв'язку на зміну вартості інструменту хеджування та вартості об'єкту хеджування, спричиняючи неефективність хеджування, навіть якщо економічний зв'язок характеризувався як надстійкий.

Домінування кредитного ризику над відносинами хеджування характеризується високою ймовірністю для ситуацій, коли суб'єкт господарювання хеджує ризик зміни ціни базових активів за допомогою не забезпечених похідних фінансових інструментів. В такому разі, суттєве погіршення кредитних позицій контрагентів таких похідних фінансових інструментів може переважити вплив зміни ціни базових активів на справедливую вартість інструментів хеджування. При цьому, зміна справедливої вартості об'єктів хеджування значною мірою залежить саме від зміни ціни базових активів. Таким чином, дисбаланс між вагомістю об'єкту хеджування та вагомістю інструменту хеджування генерує неефективність хеджування. З метою запобігання появі зазначеного дисбалансу суб'єкт господарювання має оцінювати відповідність відносин хеджування вимогам ефективності хеджування перед встановленням таких відносин і продовжувати оцінку на регулярній основі протягом терміну їх дії.

Слід зауважити, що єдиного методу оцінки ефективності хеджування не існує, його вибір залежить від обраної суб'єктом господарювання стратегії управління ризиком. На нашу думку, сучасний механізм хеджування стимулює зміщення акцентів фінансового інжинірингу з проектування структурних параметрів похідних фінансових інструментів на актуалізацію внутрішніх адекватних моделей оцінки ризиків з метою розширення кола можливих ризиків, що хеджуються. Крім того, об'єкти хеджування набувають ознаки агрегованості. Приклад агрегованого об'єкту хеджування наведено на рис. 2.

Слід зауважити, що в якості критерію ефективності хеджування визнано наявність економічного зв'язку між об'єктом хеджування та інструментом хеджування, де кредитний ризик не є домінуючим фактором. За таких умов, відношення обсягів інструментів та об'єктів хеджування відповідає пропорції, яка не створює запланованої неефективності хеджування.



Рис. 2. Агрегований об'єкт хеджування:
 поєднання кредиту та похідного фінансового інструменту
 Джерело: складено автором на основі [7]

Вважаємо, що, чітко визначення концептуальних складових сучасного механізму хеджування, адекватних умовам економіки України, зокрема: об'єктів, агрегованих об'єктів та інструментів хеджування; стратегій хеджування з деталізацією ризиків, що хеджуються; показників і критеріїв ефективності хеджування; економічного зв'язку між об'єктом хеджування та інструментом хеджування; моделей оцінки ризиків, – сприятимуть підвищенню ефективності функціонального механізму похідних фінансових інструментів через поглиблення його інформаційної бази у розрізі інструментальних та ринкових параметрів похідних фінансових інструментів та внутрішніх адекватних моделей оцінки ризиків. Зауважимо, що згідно нашої наукової позиції, адекватність внутрішніх моделей оцінки ризиків має підтверджуватися не лише відповідними параметрами теорії ймовірності і математичної статистики, а і визначенням порогових значень ризику та наявністю інструментів і методів моніторингу рівня ризику, починаючи з моменту випуску похідного фінансового інструменту.

На наш погляд, наслідком розвитку сучасного механізму хеджування є суттєве збільшення кількості інвестиційних стратегій, які задовольнятимуть правилам хеджування, що, у свою чергу, генерує збільшення масштабності дії механізму хеджування, проте, одночасно, послаблює спекулятивні тенденції використання похідних фінансових інструментів, а отже зменшує рівень нестабільності ринків базових активів.

Варто підкреслити тісний зв'язок між потужним розвитком інформаційних систем і технологій і актуалізацією збільшення масштабів дії механізму хеджування через ринок похідних фінансових інструментів. Сучасні інформаційні системи і технології фінансового сектору сприяли об'єднанню світових центрів торгівлі похідними фінансовими інструментами. Глобальне запровадження автоматизованих торгових платформ для фінансових інструментів призвело до зменшення вартості транзакцій, що збільшило ліквідність фінансових ринків і, у свою чергу, стимулювало інвесторів до збільшення обсягів інвестиційних операцій, наслідком чого стало збільшення масштабів дії механізму хеджування, а отже потужний розвиток ринку похідних фінансових інструментів.

Висновки. Вважаємо, що розвиток ринку похідних фінансових інструментів України потребує визначення чіткого вектору, який, на нашу думку, передбачає мінімізацію спекулятивних операцій і зміщення акцентів у бік запровадження механізмів хеджування економічних і фінансових ризиків суб'єктів господарювання через запровадження в обіг адаптованих до поточних макроекономічних умов похідних фінансових інструментів. На наш погляд, можливість хеджування забезпечується визначенням профілю потенційних хеджерів для ринку похідних фінансових інструментів і оптимізацією спектру базових активів.

Згідно нашої наукової позиції, функціональний механізм похідних фінансових інструментів здатен мінімізувати координаційні деструкції в економіці через вплив на ринки базових активів (фондовий ринок, грошово-кредитний ринок, валютний ринок, товарно-сировинний ринок) лише, якщо його основою стане створення механізмів хеджування економічних і фінансових ризиків суб'єктів господарювання. Пріоритетність створення механізмів хеджування економічних і фінансових ризиків суб'єктів господарювання з метою забезпечення фінансової стабільності на мікрорівні вимагає розробки відповідних похідних фінансових інструментів, основою якої є, адекватний меті, відбір базових активів. Тобто, з нашої точки зору, саме базовий актив похідного фінансового інструменту, за конкретних макроекономічних умов, природньо визначає основний напрям його використання.

Сучасний функціональний механізм похідних фінансових інструментів України не сприяє мінімізації координаційних деструкцій в

економіці, а отже економічному розвитку і макроекономічній стабільності. На наш погляд, держава має створити сприятливі умови розвитку ринку похідних фінансових інструментів в Україні через формування правового поля його функціонування з акцентом на концептуальних складових сучасного механізму хеджування ризиків діяльності суб'єктів господарювання, включаючи систему ефективного контролю за біржовою діяльністю. Крім того, участь держави в проведенні операцій з похідними фінансовими інструментами сприятиме підвищенню їх ліквідності.

Враховуючи зазначене, актуальним предметом подальшої наукової полеміки вважаємо моделі визначення спектру, адаптованих до поточних макроекономічних умов, базових активів і відповідних похідних фінансових інструментів мінімізації координаційних деструкцій в економіці України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Базилевич В.Д. Фондовий ринок: підручник у 2 книгах – Кн. 1 / В.Д. Базилевич, В.М. Шелудько, В.В. Вірченко та інші / [за ред. В.Д. Базилевича]. – К.: Знання, 2015. – 621с.
2. Базилевич В.Д. Фондовий ринок: підручник у 2 книгах – Кн. 2 / В.Д. Базилевич, В.М. Шелудько, В.В. Вірченко та інші / [за ред. В.Д. Базилевича]. – К.: Знання, 2016. – 686с.
3. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656с.
4. Бригхэм Ю. Финансовый менеджмент / Ю. Бригхэм, М. Эрхард [пер. с англ., под ред. Е.А. Дорофеева]. – СПб.: Питер, 2009. – 960с.
5. Галиц Л. Финансовая инженерия: инструменты и способы управления финансовым риском / Л. Галиц [пер. с англ.]. – М.: ТВП, 1998. – 576с.
6. Маршалл Д.Ф. Финансовая инженерия: учебник / Д.Ф. Маршалл, В.К. Бансал [пер. с англ.]. – М.: Инфра-М, 1998. – 784с.
7. Міжнародні стандарти фінансової звітності. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/news/view/mizhnarodni-standarty-finansovoi-zvitnosti-versiia-perekladu-ukrainskoiiu-movoiiu---rik?category=bjudzhet>.
8. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку // <http://www.nssmc.gov.ua>.
9. Примостка Л.О. Фінансові деривативи: аналітичні та облікові аспекти: монографія / Л.О. Примостка. – К.: КНЕУ, 2001. – 263с.

10. Сохацька О.М. Міжнародні ф'ючерсні ринки: теоретико-методологічні аспекти: монографія / О.М. Сохацька. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 454с.
11. Сохацька О.М. Фінансовий інжинірінг: навчальний посібник / О.М. Сохацька, Л.В. Гаврилюк-Єнсен, В.М. Олейко та інші [за ред. О.М. Сохацької]. – К.: Кондор, 2011. – 660с.
12. Томсет М. Торговля опціонами: спекулятивні стратегії, хеджирование, управління ризиками / М. Томсет [пер. с англ.]. – М.: Альпина, 2001. – 360с.
13. Beaumont P.H. Financial Engineering Principles. A Unifield Theory for Financial Product Analysis and Valuations / P.H. Beaumont. – New Jersey: John Wiley & Sons, Inc, 2009. – 318p.
14. Chong Y.Y. Investment Risk Management / Y.Y. Chong. – Chichester: John Wiley & Sons Ltd, 2004. – 223p.
15. Duffy D.J. Finite Difference Methods in Financial Engineering. A Partial Differential Equation Approach / D.J. Duffy. – Chichester: John Wiley & Sons Ltd, 2006. – 442p.
16. Fabozzi F.J. Financial Management and Analysis / F.J. Fabozzi, P.P. Peterson. – New Jersey: John Wiley & Sons, Inc, 2003. – 1022p.
17. Fabozzi F.J. Quantitative Equity Investing. Techniques and Strageies / F.J. Fabozzi, S.M. Focardi, P.N. Kolm. – New Jersey: John Wiley & Sons, Inc, 2010. – 533p.
18. Fabozzi F.J. Shot Selling. Strategies, Risk, and Rewards / F.J. Fabozzi. – New Jersey: John Wiley & Sons, Inc, 2004. – 435p.
19. Tapiero C. Risk and Financial Management. Mathematical and Computational Methods / C. Tapiero. – Chichester: John Wiley & Sons Ltd, 2004. – 344p.
20. The Handbook of Risk / Editor F.J. Fabozzi – New Jersey: John Wiley & Sons, Inc, 2002. – 862p.

УДК 65.014:614. 2: 658.5

**ІМІТАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ
УПРАВЛІННЯ ЗАКЛАДОМ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В РАМКАХ
СПРИЯННЯ OPEN INNOVATION НА БАЗІ МЕТОДИЧНОГО
ПІДХОДУ «ВИТРАТИ/ВИГОДА»****Шевченко В.А.***Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара*

Існує низка підходів до економіко-математичного моделювання організаційної структури та зокрема у розрізі управління інноваціями. Тим не менш, більшість із згаданих моделей стосуються поширення або прийняття інновацій на ринку. Отже, дуже важливим є поглиблення розуміння організаційної структури закладу охорони здоров'я в контексті Open innovation. Метою даної статті є удосконалення методичного підходу «витрати/вигода» щодо імітаційного моделювання організаційної структури управління закладом охорони здоров'я в контексті сприяння Open innovation з урахуванням парувань «фактори впливу-навички» суб'єктів (акторів, агентів). Організаційна структура управління закладом охорони здоров'я впливає на його інноваційний потенціал. Менш формальні структури є найбільш ефективними в інноваційному контексті на відміну від бюрократичних. Open Innovation властиві комплексність, змінність та динамічність. Організаційна структура та стратегія співробітництва впливає на здатність закладу охорони здоров'я використовувати можливості Open Innovation, які стимулюють взаємодію між закладом та навколишнім середовищем. Запропонований нами методичний підхід «витрати/вигода» щодо імітаційного моделювання організаційної структури управління в рамках сприяння Open innovation дає змогу розглядати функціонування закладу охорони здоров'я з позицій ефективності опанування суб'єктами (акторами, агентами) зовнішніми навичками в контексті контролю над відповідними факторами впливу навколишнього середовища.

Ключові слова: заклад охорони здоров'я, організаційна структура управління, Open innovation, імітаційне моделювання, теорія графів

UDC 65.014:614. 2: 658.5

**SIMULATION MODELLING OF ORGANIZATIONAL STRUCTURE
OF HEALTH INSTITUTIONS IN CONTEXT OF ASSISTANCE OF
OPEN INNOVATION BASED ON METHODOICAL APPROACH
«COST/BENEFIT»****Shevchenko V.***Dnipropetrovsk national university named after Oles Gonchar*

There are a number of approaches to economic-mathematical modeling of organizational structure and in particular in context of innovation management. However, most of these models concern distribution or acceptance of innovations on

the market. Therefore, it is important to deepen understanding of the organizational structure of the health institution in context of Open Innovation. The purpose of this article is to improve the methodological approach of "cost-benefit" on simulation modeling of organizational structure of the health care institution in context of promoting Open Innovation that is based on pairing of "factors influence-skills" subjects (actors, agents). The organizational structure of management of health care affects its innovation capacity. Less formal structure is the most effective in context of innovation unlike the bureaucratic one. Open Innovation is complex, variable and dynamic. Structure and strategy of manufacturing affect the ability of health institution to use opportunities of Open Innovation that stimulate interaction between the institution and the environment. The proposed methodological approach "cost / benefit" on simulation modeling of organizational structure in context of assistance of Open Innovation makes it possible to consider the activity of health institution from positions of efficiency how subjects (actors, agents) acquire skills in context of external control over relevant factors that have an impact on the environment.

Keywords: healthcare institution, organizational structure management, Open Innovation, simulation, graph theory

Актуальність проблеми. Існує низка підходів до економіко-математичного моделювання організаційної структури та зокрема у розрізі управління інноваціями. Можна привести, в першу чергу, модель F. Bass, 1969 [3] – одну із ранніх, яка активно використовується і наразі. У строгому сенсі, вона не є організаційною моделлю, а дає змогу моделювати прийняття та поширення ідеї або продукту в соціальному середовищі. Згадана модель широко використовується в рамках маркетингових досліджень, наприклад у роботі V. Mahajan та ін., 1990 [8]. Є також велика кількість адоптацій в контексті поширення інновацій або, в більш загальному плані, інформації через підприємство, зокрема за допомогою багатоагентного моделювання було здійснено багато досліджень, огляд основних результатів яких представлений E. Kiesling та ін. [7]. Тим не менше, більшість із згаданих моделей стосуються поширення або прийняття інновацій на ринку. Отже, дуже важливим є поглиблення розуміння організаційної структури закладу охорони здоров'я в контексті відкритих інновацій (Open innovation). Тому, здійснення імітаційного моделювання формальної організаційної структури дасть змогу перевірити припущення щодо впливу

організаційної структури управління на ефективність стратегії співробітництва закладу охорони здоров'я в рамках Open innovation.

Аналіз останніх наукових досліджень. Дослідження ефективності організаційної структури підприємств в контексті інноваційної стратегії знайшло відображення в роботах багатьох вчених, зокрема: S. DeCanio, C. Dibble, K. Amir-Atefi, U. Westergren, J. Holmström, L. Argote, P. Ingram, R. Gulati, G. Pisano, R. Verganti, T. Fredberg, M. Elmquist, S. Ollila та інших. Однак, майже відсутні роботи щодо методичних підходів з імітаційного моделювання організаційної структури прийняття рішень закладів охорони здоров'я з позицій Open innovation в контексті ефективності трансферу навичок між суб'єктами (акторами, агентами).

Метою статті є удосконалення методичного підходу «витрати-вигода» щодо імітаційного моделювання організаційної структури управління закладом охорони здоров'я в контексті сприяння Open innovation з урахуванням парувань «фактори впливу-навички» суб'єктів (акторів, агентів).

Викладення основного матеріалу дослідження.

Базове обґрунтування

В науковій літературі вплив організаційної структури на результативність діяльності розглядається з точки зору або набуття навичок, або виконання завдань, або здатності приймати рішення.

Імітаційне моделювання буде здійснюватися на основі запропонованої нами концептуальної моделі організаційної структури управління закладом охорони здоров'я, яка сприяє Open innovation та ґрунтується на обміні навичками між суб'єктами (акторами), що приймають рішення з метою контролю над факторами впливу навколишнього середовища (matching «фактори впливу-навички»).

При здійсненні імітаційного моделювання ми додаємо вимірювання витрат з метою представлення протилежної позиції придбанню навичок суб'єктом (актором, агентом), тому що в економіці обмін інформацією має вартість (пряму або приховану). На здійсненні витрати щодо отримання навичок, підприємства розраховують на повернення інвестицій та отримання прибутку. Крім того, наша модель буде враховувати розширення обміну для набуття навичок у відповідності з Open Innovation, адже вартість придбання або поширенням інновацій є

надзвичайно важливим критерієм при прийнятті рішення щодо політики інноваційної відкритості закладу охорони здоров'я.

Таким чином ми обрали підхід «витрати/вигода» в якості основи для імітаційного моделювання з метою відтворення функціонування закладу охорони здоров'я в режимі Open Innovation. Також, дана модель може використовувати для імітаційного моделювання функціонування підприємств, які не практикують Open Innovation.

Наше дослідження ґрунтується підході щодо економіко-математичного моделювання DeSanio та ін., (2000) [4] оскільки він є одним з небагатьох, який враховує вартість передачі інформації при представленні ефективності організаційної структури. Обмеженням підходу DeSanio та ін., (2000) [4] є те, що інновації розглядаються як однакові між усіма суб'єктами (акторами, агентами). В імітаційні моделі, яку ми пропонуємо суб'єкт (актор, агент) має свої власні навички, які дають змогу контролювати відповідні їм фактори впливу навколишнього середовища (у широкому розумінні) закладу охорони здоров'я. Іншим обмеженням моделі є гомогенність суб'єктів (акторів, агентів). Це означає, що вартість комунікацій між суб'єктами (акторами, агентами) є однаковою між кожним з них так само як і вигода від отримання інновації. Але відомо, що завдяки мірі подібності між суб'єктами (акторами, агентами), вартість комунікації залежить від низки параметрів. Така відстань між суб'єктами (акторами, агентами) буде представлена матрицею подібності, адже це один з найбільш важливих параметрів поряд із ступенем впевненості. З урахуванням зазначених зауважень, ми модифікуємо дві основні характеристики в моделі DeSanio та ін., (2000) [4]:

1. *Вигода* суб'єкта (актора, агента) являє собою частку факторів впливу, негативний вплив яких нейтралізується завдяки внутрішнім або отриманим ззовні навичкам.

2. Стосовно *витрат* слід зазначити, що ми не розглядаємо суб'єктів (акторів, агентів) однорідними, а це означає різну вартість комунікації між кожним суб'єктом (актором, агентом). Вартість розглядається по кожному трансферу навичок від одного суб'єкта (актора, агента) до іншого і збільшується за рахунок складності партнерських відносин.

Відносно організаційних структур слід зазначити, що в нашому дослідженні взято за основу тип представлення, який використовує

DeSanio та ін., (2000) [4]. Наша робота пов'язана з визначенням структури з позицій компонентності, а суб'єкти (актори, агенти) та їх взаємозв'язки до обміну навичками створюють організаційну структуру.

Ми використовуємо складну мережу для представлення різних структур організаційних структур. Складна мережа може бути описана за допомогою графа $G = (S, L)$. S – це вершини (або вузли і точки), а L – зв'язки (ребра). Вершини представляють суб'єктів (акторів, агентів) мережі в той час як зв'язки представляють собою комунікації між двома суб'єктами (акторами, агентами). Поєднання вершин та зв'язків утворюють структуру, яка може бути використана для представлення інформаційних мереж, нейронних мереж або організаційних структур, як у нашому дослідженні.

На цьому рівні ми додаємо напрям руху інформації, який буде позначений стрілкою від передавача інформації (рис. 1).

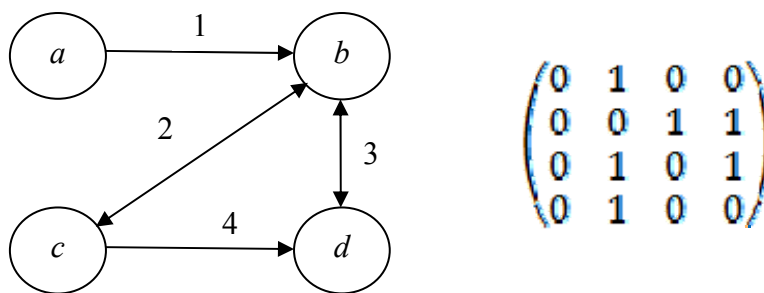


Рис. 1 Приклад орієнтованого графу (G) та матриці інцидентності M
Побудовано автором

Наприклад, для підприємства з двома суб'єктами (акторами, агентами) a та b може бути чотири різних організаційних структур: без зв'язків, двоспрямований зв'язок, зв'язок від a до b та зв'язок від b до a . На рис. 1 наведено приклад структури з чотирма суб'єктами (акторами, агентами) та матрицею інцидентності.

Стосовно матриці інцидентності M , пов'язаної з графом $G = (S, L)$ зазначимо, що:

- 1) $M(a, b) = 1$ тоді і тільки тоді, коли a має зв'язок з b ;
- 2) $M(b, a) = 0$, тоді і тільки тоді, коли b не має зв'язку з a .

Моделювання вигоди суб'єкта (актора, агента)

Рівень здатності нейтралізувати фактори впливу

Навколишнє середовище відіграє ключову роль при здійсненні проекту. В рамках запропонованої нами концептуальної моделі інноваційно відкритої організаційної структури управління закладом

охорони здоров'я необхідно зробити припущення про те, що навколишнє середовище включає в себе фактори впливу, дія яких спрямована на проекти, управління якими здійснюють суб'єкти (актори, агенти). Друге припущення полягає в тому, що навички, які вносять суб'єкти (актори, агенти) у проект дозволяють контролювати відповідні фактори впливу і, таким чином, досягати поставлених цілей.

Для певного проекту у відповідній сфері застосування існує ціла низка факторів впливу. Метою суб'єктів (акторів, агентів) є вміння контролювати всі фактори впливу для чого необхідно опанувати 100% необхідних навичок. Часто суб'єкти (актори, агенти) (рівень 1 і 2 організаційної структури) зовсім їх не мають і тому потрібно звертатися до зовнішніх суб'єктів (акторів, агентів) (рівень 3 і 4 організаційної структури) для опанування 100% необхідних навичок. Надалі ми будемо розглядати рівень оволодіння навичками в контексті контролю над відповідними факторами впливу.

Такий рівень опанування навичками для контролю над факторами впливу позначимо змінною A , яка приймає значення від 0 до 1. Якщо $A = 1$, то це свідчить про 100% оволодіння необхідними навичками.

Щоб спростити моделювання, будемо вважати, що кожен суб'єкт (актор, агент) бере участь одночасно лише у одному проекті. Для суб'єкта (актора, агента) a рівень опанування відповідними навичками для контролю над факторами впливу позначимо A_a .

Економіко-математичне моделювання вигоди

Метою суб'єкта (актора, агента) є оволодіння відсутніми у нього навичками для контролю над всіма факторами впливу проекту. Коли суб'єкт (актор, агент) a вступає у відносини з суб'єктом (актором, агентом) b , то A_a збільшується (завжди між 0 та 1), надаючи вигоду за рахунок навичок, привнесених суб'єктом (актором, агентом) b (рис. 2). На практиці, в рамках проектів приймають участь багато суб'єктів (акторів, агентів), які надають особливі навички з метою контролю над специфічними факторами впливу.

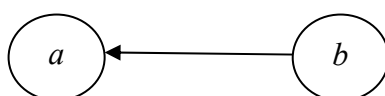


Рис. 2 Приклад організаційної структури з двох суб'єктів (акторів, агентів)

Побудовано автором

Для того, щоб визначити величину зростання оволодіння навичками в контексті контролю над відповідними факторами впливу, ми використовуємо значення A суб'єкта (актора, агента), який передає досвід. Зауважимо, що якщо суб'єкт (актор, агент) оволодів необхідними навичками для контролю над відповідними факторами впливу (тобто A наближується до 1), то він, швидше за все, зможе передавати більше навичок.

Таким чином, вигода β суб'єкта (актора, агента) a (загальна кількість суб'єктів дорівнює n) збільшується згідно із рівнянням:

$$\beta(a) = A_a + \sum_{i=1}^n [A_i] \quad (1)$$

Необхідно підтвердити, що $\beta(a) \rightarrow 1$. Однак треба враховувати, що не є достатнім звернутися за відсутніми навичками до постачальника або університету, щоб отримати їх у повній мірі та вміти застосовувати для контролю над відповідними факторами впливу.

Навички суб'єкта (актора, агента) можуть повністю не передаються в проект. У науковій літературі, наприклад, зазначається, що спільне використання міжорганізаційного знання вимагає взаємної довіри, і що збереження довіри є способом завдяки якому організації можуть зменшувати ризики, тобто роль довіри в організаційній мережі має вирішальне значення для Open Innovation (Westergren & Holmström, 2012) [10].

Інші автори, зокрема Argote та Ingram, (2000) також вказують на необхідність довіри, додавши людський фактор, вважаючи, що індивід, повинен бути адаптований для спільної роботи та отримувати інформацію бо в іншому випадку будуть втрати довіри при передачі знань [2].

Крім того, Gulati (1995) пояснює, що транзакційні витрати будуть збільшуватися, якщо два підприємства не довіряють одне одному, адже справжні партнери повинні сприяти справедливому рівню витрат [6]. Ми підтримуємо такі міркування в контексті набуття навичок.

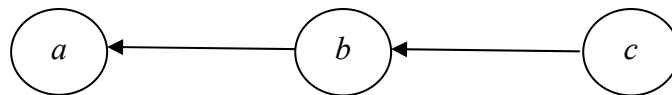
Коли суб'єкт (актор, агент) отримав доступ до оволодіння новими навичками, то необхідно ввести коефіцієнт приведення, (який позначимо через S), який приймає значення від 0 до 1, де 1 означає, що два суб'єкти (актори, агенти) схожі на 100%. Для того, щоб визначити коефіцієнт приведення, необхідно зауважити, що чим більше суб'єкти (актори, агенти) схожі тим більш ефективна передача навичок.

Таким чином, вигода β суб'єкта (актора, агента) a збільшується відповідно до рівняння:

$$\beta(a) = A_a + \sum_{i=1}^n [A_i \times (S_{ai})] \quad (2)$$

де S_{ai} – матриця, яка містить значення S для всіх суб'єктів (акторів, агентів) організаційної структури.

З рівняння 2 виходить, що більше вигоди від навичок A_p отримується від «віддалених» суб'єктів (акторів, агентів), тобто коефіцієнт приведення в сенсі вигоди має важливе значення. Відстань («віддаленість») визначається кількістю суб'єктів (акторів, агентів), які приймають участь у проєкті та суб'єктом (актором, агентом) a . Більш того, вважаємо, що навички надані суб'єктом (актором, агентом) c та отримані суб'єктом (актором, агентом) b може також принести вигоду для третього суб'єкту (актору, агенту) a , як показано на рис. 3.



*Рис. 3 Приклад організаційної структури з трьох суб'єктів (акторів, агентів)
Побудовано автором*

Тим не менш, така передача навичок через третю сторону не є такою ж ефективною як у випадку прямої передачі. Зазначимо також, що може мати місце спотворення інформації. Це розглядається в контексті поняття асиметричної інформації, коли існує невідповідність у рівні володіння інформації між зацікавленими сторонами в процесі купівлі-продажу (Akerlof, 1970) [1].

Таке зауваження щодо асиметричності позначимо через τ_i , яке буде впливати на значення S . Величина τ_i збільшується зі зростанням числа суб'єктів-посередників (в контексті передачі навичок), а з цих позицій скорочується рівень схожості. Отже, чим вище рівень оволодіння навиком у «віддаленого» суб'єкта (актора, агента) тим слабкішим буде рівень контролю над відповідним фактором впливу у інших суб'єктів (акторів, агентів). Виходячи з цього, вигода β суб'єкта (актора, агента) a приймає форму рівняння:

$$\beta(a) = A_a + \sum_{i=1}^n [A_i \times (S_{ai})^{\tau_i}] \quad (3)$$

Також врахуємо, що рівень вигоди суб'єкта (актора, агента) ніколи не перевищує 1 (рівняння 5). З огляду на ці уточнення щодо моделювання функціонування організації, вигода β суб'єкта (актора, агента) a представлена наступним рівнянням:

$$\beta(a) = A_a + \sum_{i=1}^n [A_i \times (S_{ai})^{\tau_i}] / 1 - A_a \quad (4)$$

Моделювання витрат при трансферті навичок

Математичне моделювання організаційної структури дозволяє визначити прибутковість однієї структури по відношенню до іншої в контексті трансферу навичок. Вимірювання відстані між проектами дасть змогу визначити вартість комунікації між двома суб'єктами (акторами, агентами). Під відстанню ми маємо на увазі сукупність критеріїв, які визначають режим взаємодії між суб'єктами (акторами, агентами), що, в кінцевому рахунку, буде впливати на вартість передачі навичок. Матриця дасть змогу врахувати усі витрати і буде визначатися змінною c_{ij} . Ця змінна приймає значення між 0 та 1. Сукупність значень за цією змінною відображається в матриці, де i та j – суб'єкти (актори, агенти), між якими здійснюється передачу навичок. Витрати щодо трансферу навичок будуть представлені змінною σ , значення якої обмежено інтервалом від 0 до 1.

Максимальне значення цієї змінної представляє загальні витрати, які призначені одному суб'єкту (актору, агенту) для співробітництва. Чим більше він шукає партнерів для отримання навичок тим більше його витрати до, максимального значення, яке дорівнює 1. Таким чином, витрати σ щодо трансферу навичок від суб'єкта (актора, агента) n суб'єкту (актора, агенту) a можна визначити наступним чином:

$$\sigma(a) = \sum_{i=1}^n c_{ai} \quad (5)$$

Крім того, слід зазначити, що чим більше суб'єкт (актор, агент) взаємодіє із зовнішнім середовищем тим більші його витрати на комунікації щодо отримання навичок, але це не просте підсумовування витрат. Існують фактори ускладнення, які важливо врахувати при здійсненні моделювання. Таким чином, чим більше суб'єкт (актор, агент) отримує навичок від різних суб'єктів (акторів, агентів) тим вищі будуть в загальні витрати щодо комунікацій.

Дійсно, якщо в рамках проекту необхідно взаємодіяти з декількома суб'єктами (акторами, агентами) тим більшої кількості ресурсів він потребує для здійснення паралельної співпраці. В науковій літературі, наприклад, зазначено, що витрати на пошуки, спостереження та відбір зростають (і можуть стати непомірними), коли мережа стає все більшою (Pisano & Verganti, 2008) [9].

Схожа думка також присутня у роботі Fredberg та ін., (2008) щодо управління проектами, які стають більш складними при зростанні кількості партнерів [5]. Таке зауваження позначимо через ε_i . Отже, витрати σ щодо трансферу навичок суб'єкту (актора, агента) a можна визначити наступним рівнянням:

$$\sigma(a) = \sum_{i=1}^n c_{ai}^{1/\varepsilon_i} \quad (6)$$

Прибутковість організаційної структури

Підхід DeCanio та ін., (2000) є фінансовим моделюванням на основі результатів діяльності (витрати/прибуток) [4]. Ми обираємо подібну модель з метою розгляду функціонування закладу охорони здоров'я, який опановує зовнішні навички в контексті контролю над відповідними факторами впливу. Таким чином, враховуються тільки витрати на трансфер навичок, адже ми орієнтуємося на аспект Open innovation, що дає змогу скоротити відповідні витрати при передачі навичок в рамках процесу «зсередини-назовні» (Outside-in).

Вигода від набуття навичок зменшується на вартість їх придбання. В рамках проекту отримання усіх необхідних навичок розглядається з фінансових позицій.

Таким чином, прибутковість організаційної структури в нашому дослідженні є сумою здібностей отримувати вигоду від опанування зовнішніми навичками з метою контролю над факторами впливу проекту в обмін на загальну суму витрат щодо трансферу навичок між суб'єктами (акторами, агентами). Отже, прибутковість Ω суб'єкта (актора, агента) a можна визначити наступним чином:

$$\Omega(a) = A_a + \sum_{i=1}^n [A_i \times (S_{ai})^{\tau_i}] / (1 - A_a) - \sum_{i=1}^n c_{ai}^{1/\varepsilon_i} \quad (7)$$

Така прибутковість не бере до уваги фінансову вигоду суб'єкта (актора, агента), але враховує його рівень контролю над факторами впливу завдяки отриманим навичкам. Також ми враховуємо підхід щодо

моделювання DeCanio та ін., (2000), в якому загальна прибутковість організації G є середньою доходністю проектів організації [4]:

$$\Omega(G) = \frac{1}{n} \times \sum_{i=1}^n \Omega(pi) \quad (8)$$

Висновки. Організаційна структура управління закладом охорони здоров'я впливає на його інноваційний потенціал. Менш формальні структури є найбільш ефективними в інноваційному контексті на відміну від бюрократичних. Open Innovation властиві комплексність, змінність та динамічність. Отже, організаційна структура та стратегія співробітництва впливає на здатність закладу охорони здоров'я використовувати можливості Open Innovation, які стимулюють взаємодію між закладом та навколишнім середовищем. Тому ми запропонували методичний підхід «витрати/вигода» щодо імітаційного моделювання організаційної структури управління в рамках сприяння Open innovation, який дає змогу розглядати функціонування закладу охорони здоров'я з позицій ефективності опанування суб'єктами (акторами, агентами) зовнішніми навичками в контексті контролю над відповідними факторами впливу навколишнього середовища. В подальших дослідженнях необхідно застосувати даний методичний підхід на прикладі закладів охорони здоров'я різних типів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Akerlof, G.A., 1970. The market for “lemons”: Quality uncertainty and the market mechanism. *Q. J. Econ.* 488–500.
2. Argote, L., Ingram, P., 2000. Knowledge transfer: A basis for competitive advantage in firms. *Organ. Behav. Hum. Decis. Process.* 82, 150–169.
3. Bass, F.M., 1969. A New Product Growth for Model Consumer Durables. *Manag. Sci.* 15, 215–227.
4. DeCanio, S.J., Dibble, C., Amir-Atefi, K., 2000. The importance of organizational structure for the adoption of innovations. *Manag. Sci.* 46, 1285–1299. doi:10.1287/mnsc.46.10.1285.12270
5. Fredberg, T., Elmquist, M., Ollila, S., 2008. Managing open innovation: Present findings and future directions. Chalmers Univ. Technol. Swed. Vinnova.
6. Gulati, R., 1995. Does familiarity breed trust? The implications of repeated ties for contractual choice in alliances. *Acad. Manage. J.* 38, 85–112.
7. Kiesling, E., Günther, M., Stummer, C., Wakolbinger, L.M., 2011. Agent-based simulation of innovation diffusion: a review. *Cent. Eur. J. Oper. Res.* 20, 183–230. doi:10.1007/s10100-011-0210-y

8. Mahajan, V., Muller, E., Bass, F.M., 1990. New product diffusion models in marketing: A review and directions for research. *J. Mark.* 1–26.
9. Pisano, G.P., Verganti, R., 2008. Which Kind of Collaboration Is Right for You? CBS News Harvard business review.
10. Westergren, U.H., Holmström, J., 2012. Exploring preconditions for open innovation: Value networks in industrial firms. *Inf. Organ.* 22, 209–226. doi:10.1016/j.infoandorg.2012.05.001

REFERENCES:

1. Akerlof, G.A., 1970. The market for“ lemons”: Quality uncertainty and the market mechanism. *Q. J. Econ.* 488–500.
2. Argote, L., Ingram, P., 2000. Knowledge transfer: A basis for competitive advantage in firms. *Organ. Behav. Hum. Decis. Process.* 82, 150–169.
3. Bass, F.M., 1969. A New Product Growth for Model Consumer Durables. *Manag. Sci.* 15, 215-227.
4. DeCanio, S.J., Dibble, C., Amir-Atefi, K., 2000. The importance of organizational structure for the adoption of innovations. *Manag. Sci.* 46, 1285–1299. doi:10.1287/mnsc.46.10.1285.12270
5. Fredberg, T., Elmquist, M., Ollila, S., 2008. Managing open innovation: Present findings and future directions. Chalmers Univ. Technol. Swed. Vinnova.
6. Gulati, R., 1995. Does familiarity breed trust? The implications of repeated ties for contractual choice in alliances. *Acad. Manage. J.* 38, 85–112.
7. Kiesling, E., Günther, M., Stummer, C., Wakolbinger, L.M., 2011. Agent-based simulation of innovation diffusion: a review. *Cent. Eur. J. Oper. Res.* 20, 183–230. doi:10.1007/s10100-011-0210-y
8. Mahajan, V., Muller, E., Bass, F.M., 1990. New product diffusion models in marketing: A review and directions for research. *J. Mark.* 1–26.
9. Pisano, G.P., Verganti, R., 2008. Which Kind of Collaboration Is Right for You? CBS News Harvard business review.
10. Westergren, U.H., Holmström, J., 2012. Exploring preconditions for open innovation: Value networks in industrial firms. *Inf. Organ.* 22, 209–226. doi:10.1016/j.infoandorg.2012.05.001

ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ

Засновник фахового видання з економіки – державний вищий навчальний заклад Придніпровська державна академія будівництва та архітектури (ПДАБА).

Свідоцтво про державну реєстрацію в Мінюсті України № 12699–1583Р від 17.05.2007р.

Фахова реєстрація: *Наказ МОНУ №1081 від 29.09.2014р.*

Редакційну колегію очолює завідувача кафедри міжнародної економіки, д.е.н., проф. Ю.В. ОРЛОВСЬКА.

До складу редколегії входять провідні вчені по різних напрямкам економічної науки: д.т.н., заслужений діяч науки і техніки України Большаков В. І., д.е.н. Божанова В. Ю., д.е.н. Вакульчик О. М., д.е.н. Верхоглядова Н. І., д.е.н. Дубницький В.І., д.е.н. Задоя А.О., д.е.н. Залунін В.Ф., д.е.н. Іванов С.В., д.е.н. Коломицева О. В., д.е.н. Максимова Т. С., д.е.н. Поповиченко І. В., д.е.н. Стукало Н.В., д.е.н. Уманець Т.В., д.е.н. Чимшит С.І., д.е.н. Чужиков В.І., д.е.н. Шейнфілде М.

Термін публікації матеріалів складає 3 місяці з дня їх надходження до редакційної колегії. Статті, відхилені рецензентами та редакційною колегією, повертаються авторам для доопрацювання.

До публікації в збірник наукових праць «Економічний простір» приймаються матеріали, що стосуються результатів оригінальних науково–економічних досліджень і розробок.

Мова – українська, російська або англійська.

Наукові статті, що публікуються в журналі «Економічний простір», організовуються редколегією в блоки, які містять декілька статей одного достатньо загального і значущого тематичного напрямку

- МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ;
- ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ;
- ФІНАНСИ ТА ІНВЕСТИЦІЙНО – БУДІВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ;
- ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО – КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС;
- РОЗБУДОВА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ;
- ЕКОНОМІЧНА ОСВІТА В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОМУ СУСПІЛЬСТВІ;
- СТАЛИЙ РОЗВИТОК, ЕКОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА АЛЬТЕРНАТИВНА ЕНЕРГЕТИКА.

Блоки можуть змінюватися за рішенням редакційної колегії.

Кожна стаття супроводжується рецензією доктора економічних наук. Статті авторів, що мають вчений ступінь доктора економічних наук, не рецензуються.

Редакція журналу залишає за собою право скорочення отриманих матеріалів і внесення в них редакційних змін. Зміни в статтях узгоджуються з представниками авторського колективу.

Редакція може публікувати статті в порядку обговорення, не розділяючи точки зору авторів. Автори опублікованих статей несуть відповідальність за точність приведених фактів, статистичних даних, власних імен і інших відомостей, а також за зміст матеріалів, що не підлягають відкритій публікації.

СТРУКТУРА СТАТТІ

Стаття повинна складатися з логічно взаємопов'язаних розділів, озаглавлених згідно нижченаведеної схеми:

УДК

Назва статті

ПІБ автору (авторів) з зазначенням наукового ступеню, місце роботи (повністю).

Анотація – розширена, мінімум 900 знаків (від 0,5 до 1 сторінки) українською та англійською мовами.

Ключові слова та словосполучення – від 5 до 10 – українською та англійською мовами.

Актуальність проблеми та її зв'язок з важливими науково–практичними завданнями.

Аналіз останніх наукових досліджень з досліджуваної проблеми та (ОБОВ'ЯЗКОВО!) визначення питань, що не вирішені.

Мета роботи.

Викладення основного матеріалу дослідження з науковим авторським обґрунтуванням отриманих результатів.

Висновки (висновки та перспективи подальших наукових розробок в даному напрямі).

Список використаних джерел – мінімум 8 одиниць.

ДО СТАТТІ ДОДАЮТЬСЯ:

(для виконання вимог міжнародних наукометричних баз даних):

1) засвідчена печаткою установи рецензія доктора економічних наук – скан.копія;

2) МЕТАДАНИ на трьох мовах – англійській, українській та російській:

прізвище, ім'я, по–батькові автора (–ів),

назва статті,

анотація обсягом не менше 900 знаків,

ключові слова та словосполучення – від 5 до 10,

вчений ступінь і вчене звання автора (–ів),

місце роботи та посада кожного з авторів,

номери службового, домашнього або мобільного телефонів,

поштова адреса,

адреса електронної пошти кожного з авторів – ОБОВ'ЯЗКОВО!

Стаття та авторська справка надсилаються електронною поштою на адресу редакції

Важливо: назва файлу зі статтю – прізвища авторів; назва файлу з МЕТАДАНИМИ – прізвища авторів зі словом «метадані»; в темі листа обов'язково вказувати прізвища авторів В одному електронному листі має бути тільки одна стаття!

ВИМОГИ ДО МАТЕРІАЛІВ, ЩО НАДАЮТЬСЯ У СЕКТОР КОМП'ЮТЕРНОГО МАКЕТУВАННЯ

– Обсяг статті – від десяти сторінок комп'ютерного набору у форматі А4. Міжрядковий інтервал 1,5. Шрифт Times New Roman, розмір (кегель) – 14. Абзац–10мм.Поля з усіх боків повинні складати 25 мм.

– Рисунки і таблиці набираються шрифтом Times New Roman №12 з одинарним міжрядковим інтервалом. Рисунки, діаграми і таблиці створюються з використанням чорно–білої гамми. Використання кольору не допускається!

– Формули набираються за допомогою редактора формул Microsoft Equation і нумерувати в круглих дужках, наприклад: (2).

– Список літератури повинен містити відомості з доступних читачам джерел і бути оформлений згідно діючим стандартам. Посилання в тексті на літературу подаються в прямих дужках, наприклад: [12].

Кількість літературних джерел– не менше вісьмох!

– Підрядкові примітки не дозволяються.

Більш детальну інформацію щодо надання статей до редакції збірника «Економічний простір» можна отримати на сайті: www.eprostir.dp.ua, e–mail: eprostir@gmail.com, або в робочі дні з 9.00 до 16.00 за телефоном (096) 559–20–18 Олена Миколаївна.

Наукове видання

Економічний Простір

Збірник наукових праць

№116

Українською, російською та англійською мовами

*Комп'ютерну верстку та друк виконано
в редакційно-видавничому відділі ПДАБА*

Відповідальний редактор *Вертелецька О.М.*
Технічний редактор *Вовк М.С.*

Підписано до друку 29.12.2016 р.
Формат 60x84 1/16. Цифровий друк.
Умов.друк.арк. 14,6 Тираж 200 прим.

АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:
Україна, 49600, м. Дніпропетровськ,
вул. Чернишевського, 24–А, офіс В–500
www.eprostir.dp.ua, e-mail: eprostir@gmail.com