

**Міністерство освіти і науки України
Київський національний торговельно-економічний
університет**

Білоруський державний економічний університет

Будапештський економічний університет

Краківський економічний університет

Молдавська економічна академія

**GLOBAL CHALLENGES OF NATIONAL ECONOMIES
DEVELOPMENT**

**CONFERENCE PROCEEDINGS
INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL CONFERENCE**

Kyiv, 19 October, 2016

Part I

**ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ВИКЛИКИ РОЗВИТКУ
НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК**

**МАТЕРІАЛИ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

(Київ, 19 жовтня 2016 року)

Частина I

Київ 2016

**Розповсюдження і тиражування без офіційного дозволу КНТЕУ
заборонено**

УДК 339.9
ББК У58
Г52

Global Challenges of National Economies Development =
Г52 Глобалізаційні виклики розвитку національних економік :
матеріали. Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 19 жовт. 2016 р.)
Ч. 1 / відп. ред. А.А. Мазаракі. – Київ : Київ. нац. торг.-
екон. ун-т, 2016. – 592 с. – Укр., рос. та англ. мовами.
ISBN 978-966-629-794-8 (загальний)
ISBN 978-966-629-795-5 (Ч.1)

У збірнику матеріалів конференції розглянуто актуальні питання розвитку зовнішньої торгівлі, національної інвестиційної системи, формування та реалізації промислової та аграрної політики, захисту економічної конкуренції, реформування суспільного сектора національної економіки, розвитку внутрішнього ринку, формування та забезпечення ефективності механізмів та інститутів розвитку національної економіки в умовах глобальних ринкових трансформацій. Висвітлено актуальні питання захисту національних економічних інтересів, забезпечення стійкості національної економіки до загроз економічній безпеці в умовах поглиблення міжнародної економічної інтеграції. Практична імплементація сформульованих нових підходів до державного регулювання економіки сприятиме підвищенню рівня економічної безпеки та зміцненню економічного суверенітету України.

Фахівці різних галузей економіки, державні службовці, представники бізнесу, наукових, освітніх і громадських організацій, викладачі та студенти знайдуть у збірнику корисну інформацію для подальших наукових досліджень, практичні рекомендації щодо розвитку національних економік в умовах глобалізаційних викликів.

Матеріали друкуються в авторській редакції.

УДК 339.9
ББК У58

Редакційна колегія: А.А. Мазаракі, відп. ред., д-р екон. наук, проф.; Н.В. Притульська, д-р техн. наук, проф.; С.В. Мельниченко, д-р екон. наук, проф.; В.М. Сай, канд. екон. наук, доц.; Н.М. Гуляєва, канд. екон. наук, проф.; О.А. Харченко, канд. техн. наук, доц.; Н.І. Ведмідь, д-р екон. наук, проф.; В.А. Осика, канд. техн. наук, доц.; Т.В. Канєва, канд. екон. наук, доц.; К.І. Ладиченко, канд. екон. наук, доц.

ISBN 978-966-629-794-8 (загальний)
ISBN 978-966-629-795-5 (Ч.1)

© Київський національний торговельно-
економічний університет, 2016

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	9
------------------------	---

Стратегічні вектори розвитку національних економік

Алиева Г.-Т., Байрамов Ш.-В. оглы

ПРОБЛЕМЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	10
--	----

Mohamed Arouri, Sabri Boubaker, Wafik Grais

ON THE DETERMINANTS OF SOVEREIGN WEALTH FUNDS’ INVESTMENTS: ARE ARAB SWFS DIFFERENT?	22
---	----

Алексеева Т.І., Стась О.Г., Бузівська Д.М.

РОЛЬ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ В РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	46
--	----

Артёмова Т.І.

РЕФОРМУВАННЯ СУСПІЛЬНОГО СЕКТОРА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ У КОНТЕКСТІ ТЕНДЕНЦІЙ ГЛОБАЛЬНИХ РИНКОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ	59
---	----

Бадах Ю.Г.

ДІЯЛЬНІСТЬ КОЛЕКТИВУ КНТЕУ У 2015/2016 НАВЧАЛЬНОМУ РОЦІ	68
--	----

Балабанов К.В., Булатова О.В.

СТРАТЕГІЇ ІНТЕГРАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА	82
---	----

Безус А.М., Шафранова К.В.

КЛАСТЕРИЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ – СТРАТЕГІЧНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ КРАЇНИ	97
--	----

Бойко А.В.

МЕХАНІЗМИ ПІДТРИМКИ СТІЙКОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ДО ШОКОВИХ ВПЛИВІВ	107
---	-----

<i>Буга Н.Ю., Поліщук І.І., Шлапак О.А.</i> НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА.....	118
<i>Волосович С.В.</i> ЕКСПОРТНІ КРЕДИТНІ АГЕНТСТВА ЯК ІНСТИТУТ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	128
<i>Вороненко В.І.</i> НАЦІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ДЕМАТЕРІАЛІЗАЦІЙНИХ ЗМІН ТРАНЗИТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ	138
<i>Головачова О.С.</i> РЕГУЛЮВАННЯ ДОСТУПУ ДО РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	150
<i>Гончаренко О.В., Бикова Н.В.</i> СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ПОСТКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ	158
<i>Грималюк А.В., Продан Т.Я., Майорова Т.Р.</i> НАЦИОНАЛЬНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ СИСТЕМА В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛЬНОГО НАКОПЛЕНИЯ КАПИТАЛА.....	168
<i>Гут Л.В.</i> ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ У ДЕРЕВООБОРОБНІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ: РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ ТА ВИБІР ПЕРСПЕКТИВ ЇЇ РОЗВИТКУ	180
<i>Дзюба С.Г., Чубаренко А.С.</i> ВЛИЯНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	196

<i>Дугінець Г.В.</i> МІЖНАРОДНІ ВИРОБНИЧІ МЕРЕЖІ В КОНТЕКСТІ НОВОЇ МОДЕЛІ ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІК, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ.....	209
<i>Дьяченко О.В., Вишинська Т.Л., Литвин С.М.</i> ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ТОВАРАМИ.....	219
<i>Єрмоленко В.А.</i> ПРОБЛЕМА РЕАБІЛІТАЦІЇ ПРИРОДНОГО ЗА ДЛЯ РОЗВИТКУ В УМОВАХ ІМПЕРІАЛІЗМУ ГРОШЕЙ.....	232
<i>Іванюта П.В.</i> ЛОГІСТИЧНО-СИНЕРГЕТИЧНИЙ ПІДХІД ЩОДО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ТОВАРУ	244
<i>Карп'юк О.</i> ЗАХИСТ ЕКОНОМІЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ ЯК ОДИН ІЗ ПРІОРИТЕТІВ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	258
<i>Катран М.</i> МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ОБСЯГУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ	268
<i>Кириленко В.І.</i> МЕТОДОЛОГІЯ ПОБУДОВИ ТА ВИКОРИСТАННЯ КОМПЛЕМЕНТАРНОЇ МОДЕЛІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ.....	277
<i>Клочко В.М., Кривошеєва Н.М.</i> СТРУКТУРА ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ.....	288
<i>Коровайченко Н.Ю.</i> НАПРЯМИ ПОГЛИБЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ	299
<i>Кудирко Л.П., Хапатнюковський М.М.</i> МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ГЛОБАЛЬНИХ ДИСБАЛАНСІВ НА МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ СУВЕРЕНІТЕТУ УКРАЇНИ	309

<i>Кучумова І.Ю., Ткачук І.І., Клепікова О.В.</i> РОЗВИТОК ЦИКЛІЧНО-ХВИЛЬОВОЇ ТЕОРІЇ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ НАУЦІ	326
<i>Маргасова В.Г., Сакун О.С.</i> НЕОБХІДНІСТЬ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ ЕКОНОМІКИ ДО ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ.....	338
<i>Мариніна С.В.</i> РОЛЬ ДЕРЖАВИ ТА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ РЕГУЛЯТОРІВ У РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН	350
<i>Мельник Т.М.</i> РЕАЛІЗАЦІЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	359
<i>Міняйло О.І., Міняйло В.П.</i> ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН	371
<i>Непиталюк А.В.</i> ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК РИНКУ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ ЗА УМОВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	380
<i>Ніколаєць К.М.</i> ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ТРУДОВУ МІГРАЦІЮ В УКРАЇНІ ПОЧАТКУ ХХІ СТ.....	391
<i>Осінова Л.В.</i> СУЧАСНИЙ СТАН ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНА – ЄС: ПРОБЛЕМИ ТА МОЖЛИВІ ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	400
<i>Пугачевська К.С.</i> ІМПОРТНА КОМПОНЕНТА РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	415

<i>Роскладка А.А., Мороз І.О., Міхневич С.І.</i> ВИЗНАЧЕННЯ КОРЕКТНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ.....	425
<i>Романенко В.А., Лебедева Л.В.</i> РЕГІОНАЛЬНА ПРОМИСЛОВА ПОЛІТИКА В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ	435
<i>Романенко Є.О., Чаплай І.В.</i> ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИСОКОЇ ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ З ОГЛЯДУ НА ІСНУЮЧІ ТА ПЕРЕДБАЧУВАНІ МОЖЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ.....	446
<i>Сердюков К.Г., Хохлов М.П.</i> ГЛОБАЛЬНИЙ І НАЦІОНАЛЬНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ: ЄДНІСТЬ ПРОТИЛЕЖНОСТЕЙ	456
<i>Серік Л.А.</i> ЕНЕРГОМЕНЕДЖМЕНТ І ЕНЕРГОСЕРВІС – ВЗАЄМОПОВ'ЯЗАНІ ІНСТРУМЕНТИ ПІДВИЩЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ	466
<i>Турчак В.В., Кульганік О.М.</i> РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО РОСТУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	476
<i>Уманців Г.В.</i> ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ.....	486
<i>Уманців Ю.М.</i> КОРПОРАЦІЇ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН	499
<i>Файвішенко Д.С.</i> РОЗВИТОК ПРОДОВОЛЬЧОГО КОМПЛЕКСУ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ.....	510
<i>Федулова Л.І.</i> СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОГНОЗИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СФЕРИ ТОРГІВЛІ.....	519

<i>Хачатрян В.В., Недбалюк О.П.</i> НОВЕ РОЗУМІННЯ ТЕОРІЇ ВАРТОСТІ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ВЕКТОРУ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	533
<i>Чугаєв О.А.</i> СИНХРОННІСТЬ ЕКОНОМІЧНИХ ЦИКЛІВ ЯК СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ СИЛИ	545
<i>Штань М.В.</i> ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК СПЕЦІАЛЬНИХ РЕЖИМІВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗА УМОВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	555
<i>Якименко-Терещенко Н.В., Пронкіна Л.І., Гавриш О.М.</i> ПРОБЛЕМА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН	566
<i>Ярмоленко Ю.О.</i> ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ АПК У ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ З ЕЛЕМЕНТАМИ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	577

ПЕРЕДМОВА


Нині національні економіки розвиваються в умовах уповільнення економічного зростання світової економіки, нарощування потенціалу виникнення кризових явищ, збереження нестабільності, зовнішніх загроз і глобальних дисбалансів, економічної залежності та взаємозалежності країн. Підвищення рівня відкритості національної економіки та посилення впливу міжнародної конкуренції входить у суперечність із незавершеною реформування економічної та соціальної сфер в Україні. Реалізація тактичних пріоритетів макроекономічної стабілізації є складовою цілісного визначення стратегічних орієнтирів розвитку національної економіки.

Підґрунтям для стійкого економічного зростання та розвитку країн мають стати ефективні заходи державного регулювання. Дієвість соціально-економічних перетворень залежить від виваженості та своєчасності управлінських рішень. У матеріалах доповідей конференції знайшли відображення актуальні питання розвитку зовнішньої торгівлі, національної інвестиційної системи, формування та реалізації промислової та аграрної політики, захисту економічної конкуренції.

Науковий і практичний інтерес становлять підходи щодо реформування суспільного сектора національної економіки, розвитку внутрішнього ринку, підвищення конкурентоспроможності аграрного виробництва. Значну увагу приділено питанням формування та забезпечення ефективності механізмів та інститутів розвитку національної економіки в умовах глобальних ринкових трансформацій. Висвітлено актуальні питання захисту національних економічних інтересів, забезпечення стійкості національної економіки до загроз економічній безпеці в умовах поглиблення міжнародної економічної інтеграції.

Для успішного проведення соціально-економічних реформ в Україні науковцями запропоновано власне бачення пріоритетів розвитку національних економік в умовах глобалізаційних викликів і стратегічних орієнтирів розроблення державної політики. Практична імплементація сформульованих нових підходів до державного регулювання економіки сприятиме підвищенню рівня економічної безпеки та зміцненню економічного суверенітету України.

Сподіваємося, що матеріали конференції стануть корисними для всіх учасників і читачів, які небайдужі до розвитку національних економік в умовах глобалізаційних викликів.

Ректор, д-р екон. наук, професор,
академік НАПН України,
заслужений діяч науки і техніки України  А.А. Мазаракі

СТРАТЕГІЧНІ ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК

Алиева Г.–Т.

к.экон.н., доц.

Байрамов Ш.–В. оглы

phD, доц.

Азербайджанский Государственный
Экономический Университет

ПРОБЛЕМЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Резюме

Усиление глобальной конкуренции в международном масштабе в грядущие годы делает необходимым ускоренное развитие отраслей промышленности на основе природно-экономических ресурсов, обладающих высокой добавочной стоимостью.

С этой точки зрения, необходимо проведение соответствующих мероприятий по повышению конкурентоспособности промышленности.

Совершенствование структуры промышленности и обеспечение в ней устойчивого развития возможно на основе комплексных исследований. Это связано с тем, что без подобных исследований невозможно проведение эффективной промышленной политики.

Значительное увеличение вновь сформированных производственных структур, расширение малого бизнеса и ее динамическое развитие, участие физических лиц в предпринимательской деятельности сопровождается возрастанием роли ненефтяного сектора страны.

Целью исследовательской работы является определение новых тенденций конкурентоспособности и устойчивого развития национальной экономики на основе комплексного изучения существующего положения в промышленности, и разработки научно обоснованных предложений и рекомендаций в этом направлении. В исследовании сделан анализ современного состояния промышленности, исследованы правила ведения эффективной хозяйственной деятельности в условиях осуществления реформ на промышленных предприятиях, вопросы проведения реформ с целью оптимизации структуры промышленности, а также, исследованы успехи, достигнутые в промышленности, обосновано внедрение инновационной модели в повышении конкурентоспособности обрабатывающей промышленности.

По результатам исследования, был показан комплекс мер, которые необходимо осуществить в целях развития не-нефтяного сектора и повышения конкурентоспособности промышленности, обеспечения высоких темпов и устойчивого развития национальной экономики.

Ключевые слова: конкурентная политика, не нефтяной сектор, устойчивое развитие, инновация, инвестиция.

JEL Classification Codes: L10; L52

ПРОБЛЕМЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Основа двигательного процесса развития глобализирующейся мировой экономики связана с жесточайшей и широкомасштабной конкуренцией на мировом рынке. Выдерживать жесточайший конкурентный натиск и активно противостоять экспансии конкурентоспособной продукции удастся далеко не всем странам. Успешное решение этой задачи крайне сложно для развитых стран и практически невыполнимо для развивающихся. На протяжении всего последнего десятилетия XX века бурное процветание развитых западных стран было достигнуто за счет активного «переваривания» ресурсов социалистического лагеря. Фактически именно в этот период оформлялись процессы глобальной конкуренции. Экономический разрыв между странами, который был многократно усилен вследствие этого процесса, окончательно трансформировался и принял технологический характер. В современной экономике из глобальной конкуренции выбывают те, кто не в состоянии производить и применять современные технологии. Они настолько сложны и дороги, что для подавляющего большинства развивающихся и, тем более, неразвитых стран нет даже отдаленной перспективы их разработки, применения, или, в крайнем случае, покупки, что фактически лишает эти страны будущего, обрекая на стагнацию или деградацию.

Развитые западные страны сознательно поддерживают такое положение, ограничивая рынки сбыта производимой сложной и, соответственно дорогой высокотехнологичной и наукоемкой продукции. Такая политика преследует единственную цель-лишить остальной или, как его иногда называют, не западный мир, возможности технологического прогресса.

Политика, направленная на сужение возможностей более слабых участников – это общее следствие ужесточения конкуренции в процессе глобализации. В перспективе ее суть будет все четче проявляться

в уничтожении и утрачивании любого менее эффективного производства с определенной целью-обеспечить самые благоприятные условия обладателям наиболее эффективного производства либо каких-то других сверхвыдающихся преимуществ. Анализируя перспективность данной ситуации применительно к Азербайджану, можно сделать вывод о том, что для нашего государства речь может идти практически только о ресурсах.

Рассматривая эффективность Азербайджанского производства, следует учитывать тот факт, что определяющим в данной ситуации будет выступать эффективность управления в целом, предопределяющая технологическую эффективность. Реализация такого более широкого подхода к рассматриваемой проблеме позволит четко определиться с позиционированием на глобальном мировом рынке. Данный подход, вместе с тем, имеет определенные опасные дисбалансирующие составляющие. Традиционные объективные факторы экономического развития могут быть вытеснены на второй план субъективно-политическими, такими, в частности, как злоупотребление лоббированием, использование монопольного права, широкое применение информационно-пропагандистских технологий и т.д.

На уровне глобального рынка подобная жесткая трансформация конкуренции крайне опасна для большей части человечества, так как оно оказывается занятым в заведомо неэффективных видах производства, сокращение которых ставит их на грань физического устранения. Такая перспектива оказала бы самые негативные последствия на сам процесс развития общечеловеческой цивилизации, поэтому необходимость поиска выхода из потенциального тупика очевидна. Относительно менее развитые в техническом плане общества смогли бы выжить при условии снижения остроты конкуренции, что в условиях глобализации крайне проблематично.

Процесс современной конкуренции протекает в двух плоскостях – конкуренция на рынках сбыта и конкуренция на рынках ресурсов. В связи с этим современное положение дел таково, что общее ужесточение конкуренции объективно вынуждает страны оптимально решить сложнейшую задачу: убедительно доказать участникам глобальной конкуренции свою способность рационально и рентабельно использовать эти ресурсы.

По прогнозам специалистов, в ближайшие годы в мировой экономике будут активно распространяться ресурсосберегающие технологии, что, естественно, явится сдерживающим фактором для роста спроса на энергоресурсы и сырье. Для Азербайджана это означает невозможность

стабильного наращивания объемов поставок сырья и изделий первого передела за рубеж. Прогнозируемое предстоящее падение спроса на сырье изменит конкурентное соответствие на мировом рынке, устоять в котором России удастся, только основательно потеснив реальных и потенциальных конкурентов.

Можно сделать из вышеприведенных рассуждений однозначен-рассматривать ресурсный потенциал в качестве единственно стабильного гаранта конкурентных преимуществ Азербайджана на мировых рынках нельзя. Этот потенциал не вечен и неэффективен и его отдача зависит от многих вариативных комбинаций, складывающихся на мировом рынке, в те или иные исторические периоды времени.

Выстоять в конкурентной борьбе было сложно всегда, однако процесс глобализации превратил конкуренцию практически в единственный способ выживания, обострив все его составляющие до предела. В условиях глобального рынка конкурентоспособными могут быть только те товары, в которых максимально воплотились новейшие технологии, предельно сконцентрировавшие энерго – и ресурсоёмкость.

На протяжении 10–15 лет в экономике развитых стран наблюдается устойчивая тенденция снижения материальной составляющей в стоимости продукции и услуг, в среднем на 9–16 процентов, и увеличение доли затрат на приобретение знаний и информации.

Наверное, самым главным упущением постсоветского периода можно считать разбалансированность инновационной системы современного Азербайджанского государства. В нынешних условиях отдельные звенья научно-технического труда имеют различную значимость с точки зрения позиций страны в мирохозяйственном комплексе, поэтому степень влияния экзогенных факторов, максимально обостренных процессами глобализации, должно учитываться в первую очередь при определении приоритетов в инвестиционной политике. Доля инновационной продукции в общем производстве реального сектора неуклонно сокращается. Этот факт может означать только одно-расширение выпуска происходит не за счет обновления ассортимента продукции и естественного внедрения в производство новых товаров, а за счет тиражирования старых образцов. Фактически, деньги, выделяемые на развитие производства, причем как из собственных ресурсов, так и из привлеченных фондов, фактически расходуются не на инновации, а на поддержку морально и физически устаревшего оборудования.

В настоящее время в условиях интернационализации производственно-экономической жизни возрастает роль внешнеэкономической

деятельности в развитии национальной экономики. Особенно отличаются малые страны своим активным включением в международное разделение труда и открытым характером экономики. Международное разделение труда в этих странах играет большую роль в формировании отраслевой структуры, так, как объем внутреннего рынка не создает большого стимула для развития промышленных отраслей, где оптимальные размеры производства больше. Например, при производстве в 1990 г. В Азербайджане 330 тысяч бытовых холодильников, количество всех проданных холодильников на внутреннем рынке равнялось 95,8 тыс.штук. Малые страны за счет участия, во внешнеэкономических связях, специализируясь в отраслях, где они обладают сравнительным превосходством, приобретают возможность эффективнее использовать существующие экономические ресурсы. С этой точки зрения малые страны и их промышленные предприятия, делая активные попытки для специализации своих производств и использования преимуществ международного разделения труда, добиваются больших успехов.

Низкая конкурентоспособность на зарубежных рынках промышленной продукции является одним из основных факторов резкого снижения производства в обрабатывающей промышленности. Так, произошло резкое снижение в производстве сырья, импортирующего по себестоимости, материалов с высокой стоимостью и производстве промышленной продукции с рынком сбыта за границей. Например, 95% сырья и материалов, необходимых в производстве компрессоров для бытовых холодильников формировалось за счет импорта, а 75% производственных мощностей реализовывалось за счет зарубежных рынков. В том числе, основными причинами остановки производства сульфоната, карбоксиметилцеллюлозные, хлор парафина – 470, хлор парафина – 13, стопроцентного серного ангидрида, препарата – 30, стирола, бутадиэн – стирольного каучука, нитрил-каучука, изобутилена и полиизобутилена, эпоксидной смолы, электротермического оборудования, труб и др. продукции были создавшиеся трудности, возникшие во внешнеэкономических связях. В то же время, если 89,8% продукции нефти – химического машиностроения, произведенного в стране в 1993 году осуществлялось за счет внешних рынков, то в 2005 году этот показатель равнялся 22,8%.

В период, когда необходимость повышения конкурентоспособности промышленных предприятий в условиях перехода экономики страны к рыночным отношениям создает потребность в дополнительных инвестиционных вложениях ограниченность внутренних источников

создает необходимость привлечения зарубежных инвестиционных вложений. При наличии альтернативы между местным и иностранным капиталом преимущество может отдаваться местному капиталу, но, если выбор между бездействующими ресурсами и иностранным капиталом, в этом случае, без сомнения иностранная инвестиция играет очень полезную роль в повышении прибыли, необходимой для еще большего потребления, образования и внутренней инвестиции. С этой точки зрения с целью обеспечения в стране развития индустрии и привлечения экономических ресурсов в хозяйственный оборот, большое значение имеет инвестиционное сотрудничество с компаниями зарубежных стран. Привлечение иностранных инвестиций дает возможность повышения уровня квалификации кадров, качества и технического уровня производимой продукции, и это может привести к повышению конкурентоспособности промышленной продукции на зарубежных рынках.

20 сентября 1994 года подписание сделки о совместной разработке залежей «Азери», «Чыраг» и глубинной части залежи «Гюнашли» в Азербайджанском секторе Каспийского моря и о паевом распределении нефтедобычи с рядом крупных нефтяных компаний мира: заложили основы осуществления новой нефтяной стратегии страны. Нефтяные залежи «Азери», «Чыраг» и «Гюнашли» находящиеся на глубине 80–350 метров были открыты в конце 1970 годов и начале 1980 годов. Заключение Сделки, получившее название «Контракт Века», подписанной 11-ью крупными нефтяными компаниями из стран мира создало условие для привлечения крупных инвестиций в страну. Таким образом, кроме этой сделки между Азербайджанским Государством и зарубежными нефтяными компаниями были заключены 25 договоров о разведке, разработке нефтегазовых ресурсов и паевом распределении добычи, и в результате их реализации было предусмотрено вложение инвестиций в объеме более 60 миллиардов долларов США в добывающую промышленность страны.

Осуществление крупных инвестиционных вложений в область нефтяной добычи оказало свое воздействие на развитие инфраструктуры областей, с целью обеспечения экспорта нефти на международные рынки были восстановлены и даны на пользование нефтепроводы Баку-Супса и Баку-Новороссийск. Для успешного осуществления нефтяной стратегии Азербайджанской Республики и полномасштабной эксплуатации нефтяных залежей, в 2006 году ввод в эксплуатацию основного экспортного нефтяного трубопровода Баку-Тбилиси-Джейхан имело важное экономическое и политическое значение.

В современный период на обеспечения устойчивого развития национальной экономики, в значительной степени, оказывает влияние обмен научно-техническими знаниями с зарубежными странами. Это прежде всего связано с ускорением научно-технического прогресса и превращением науки непосредственно в производительную силу.

К основным формам международного экономического сотрудничества в области обмена научно-техническими знаниями относятся нижеследующие:

- международная кооперация по исследованиям в сфере науки и технологии;
- распространение изобретений, технической практики и прочих технологической информации в форме патента, лицензии, контракта;
- международная техническая помощь;

Оказание иностранным клиентам профессиональной, технической и прочих услуг (инжиниринг, консалтинг и пр.).

- информационно-технологическое обеспечение производств, размещенных транснациональными корпорациями в международном масштабе;
- непосредственные иностранные инвестиции.

Привлечение прогрессивных иностранных технологий дает возможность улучшить использование сырья и материалов, полностью эксплуатировать залежи, понизить производственные потери. Привлечение прогрессивной зарубежной практики в области организации производства и труда в промышленности приводит к повышению производительности труда и эффективности производства. Усовершенствование системы управления качеством продукции, применение зарубежного оборудования и методов дает возможность повысить качественные показатели продукции.

Следует отметить, что зарубежные технологии привлекаются в страну непосредственно в процессе вложения иностранной инвестиции. В последние годы привлечение в нефтяной сектор современной технологии происходит в процессе реализации нефтяных контрактов. Для перестройки обрабатывающей промышленности необходимо привлечение передовой технологии, но для этого внешнеэкономические отношения предприятий занимающихся реализацией научно-исследовательских работ находятся не на должном уровне.

В целом, проведенное исследование показывает, что зарубежные экономические связи в существенной степени влияют на конкурентоспособность экономики.

Снижение инновационной деятельности внутри страны и импорт новой техники и технологии имеет два важных недостатка. Первый связан с ограниченностью возможности 100 процентного освоения привлеченной технологии. Это связано с тем, как показывает опыт, предприятие, привлекающее новую технологию, отстает от головного предприятия как по времени, так и уровню усвоения новой технологии. Другой недостаток-новая технология применяется, в первую очередь, на предприятии, создавшим ее. А в таком случае технико-экономический уровень экономики страны, импортирующей научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, всегда отстает от страны – экспортера.

В настоящее время для повышения технико – экономического уровня и развития обрабатывающей промышленности требуется осуществление крупномасштабных инвестиционных вложений. В таких условиях, в первую очередь, необходимо повышение технического уровня производства на предприятиях обрабатывающей промышленности. Это связано с тем, что низкий технический уровень предприятия ограничивает возможности производства конкурентоспособной продукции, что в свою очередь, снижает значимость мероприятий по совершенствованию производства, организации труда и управления на предприятии. В частности, в некоторых производствах, например нефтепереработки, химии и нефтехимии, в отдельных отраслях пищевой промышленности технический уровень производства имеет решающую роль в повышении качества производимой продукции и эффективности производства.

Важным представляется техническая реконструкция производства в химической и нефтехимические ресурсы в стране эта отрасль не располагает возможностью производить конкурентоспособную продукцию при имеющемся техническом уровне.

Проведение в стране технической реконструкции промышленного производства по отдельному конкурентному виду производства связано с серьезными трудностями. В таких условиях целесообразно развитие промышленного производства в виде кластера, потому что развитие производств с высоким технологическим уровнем зависит от технико-экономического уровня смежных производств. Поэтому в стране должно быть обеспечено развитие отраслей, создающих условия для зарождения новых производств.

В Азербайджане развиты химическая, машиностроительная, металлургическая отрасли, а также отрасли легкой и пищевой промышленности, которые в своем развитии прошли несколько этапов. В ходе проводимой широкомасштабной реформы в промышленности был преодолен кризис и в ряде отраслей промышленности были

достигнуты значительные результаты. Часть импортируемых товаров уже производится внутри страны, что обусловило развитие внутреннего рынка и ослабило зависимость от импорта. В промышленности действует около 200 совместных предприятий с участием иностранного капитала, которые представляют 63 страны. Значительное увеличение вновь сформированных производственных структур, расширение малого бизнеса и ее динамическое развитие, участие физических лиц в предпринимательской деятельности сопровождается возрастанием роли ненефтяного сектора страны.

В 2003–2012 годах добавочная стоимость в ненефтяном секторе возросла в 2,2 раза, а в обработке ненефтяных отрасли в 2,3 раза. Доля добавочной стоимости в продукции промышленности возросла с 53,5 до 78%, а добавочной стоимости в промышленности в структуре ВВП – с 40,4 до 50%. Экспорт промышленных товаров в ненефтяном секторе возрос в 5 раз, основные фонды увеличились в 3,9 раза и достигли 46,8 млрд манат. В результате проведенных мер по диверсификации за последние годы темпы роста ненефтяного сектора превысили соответствующие темпы нефтяного сектора.

Таблица

**Темпы роста промышленности Азербайджана за 2010–2014 годы
и прогноз до 2017 года по добывающей и обрабатывающей
промышленности [9]**

(в процентах по отношению к предыдущему году)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Промышленность	2,6	-5	-2,3	1,8	-	-	-	-
Добывающая	1,2	-8,4	-4,2	1,1	-2,2	1,7	-4,2	0,9
Обрабатывающая	9,4	7,1	5,4	4,8	10,9	6,9	7,0	6,4

Источник: Азербайджан в цифрах, Баку, 2013. Стр.72-73; Министерство экономики и промышленности Азербайджанской Республики.

Вместе с тем предстоит немало сделать в деле всестороннего развития и повышения конкурентоспособности промышленности Азербайджана. В связи с этим 2014 год объявлен годом промышленности и в соответствующем распоряжении отмечено, что за последние 10 лет здесь наметился бурный рост, производство продукции увеличилось в 2,7 раза. За это время были созданы конкурентоспособные отрасли промышленности, было выполнено многочисленных проектов для улучшения инфраструктуры промышленности, и промышленность

страны вступила в новый этап своего развития. С соответствующим указом Президента страны была утверждена Концепция развития «Азербайджан 2020: взгляд в будущее», в котором определены направления устойчивого развития страны на предстоящий период. Одним из целей является развитие нефтегазового сектора, в том числе развитие нефтегазовой промышленности и увеличение нефтегазового экспорта на душу населения. На нынешнем этапе с учетом современных вызовов и новых починов с целью модернизации промышленности и диверсификации нефтегазовой отрасли предполагается осуществление ряда мер, вовлечение в производственный оборот существующих природных и экономических ресурсов, создание новых приоритетных отраслей промышленности и модернизацию существующих традиционных отраслей, создание промышленных парков, усиление промышленного потенциала регионов, формирование условия для инновационного развития промышленности.

В связи с усилением глобальной конкуренции в международном масштабе в грядущие годы необходимо ускоренное развитие отраслей промышленности на основе природно-экономических ресурсов, имеющих высокую добавочную стоимость. Уже созданы Сумгаитский химико-промышленный парк, и Балаханский парк промышленности и высоких технологии. В Сумгаитском парке химической промышленности зарегистрированы два резидента. Также предусмотрено создание современных промышленных городков в городах Гянджа и Мингечевир, а также в Гарадагском районе г. Баку.

Естественно, что для Азербайджана развитие обработки нефтегазовой продукции останется приоритетным направлением еще на долгие годы вперед. Вместе с тем, уже развитие нефтегазовой промышленности страны становится одним из основных приоритетов. Перспективным направлением является также металлургическая промышленность, основанная на местном сырье. По официальным данным предполагается создание Азербайджанского производственного комплекса стали, в котором будет наличие полной производственной цепочки, состоящей из четырех заводов. Кроме этого, предполагается пуск второй производственной алюминиевой линии в Гяндже и строительстве предприятий по производству алюминиевых полуфабрикатов.

Создание новых заводов по переработке нефти и газа, нефтехимических предприятий по производству полимеров в широком ассортименте, Сумгаитского карбамидного завода ускорит развитие нефтехимической и химической промышленности, даст импульс развитию нефтегазовой промышленности и сопутствующих отраслей.

Предвидится увеличение продукции агропромышленного сектора на базе местной сельхозпродукции, что приведет как к более полному удовлетворению спроса населения страны, так и увеличению её экспортного потенциала. Намечается также развитие легкой промышленности и поддержка создания промышленных предприятий, работающих на местном сырье. Кроме того, будет уделено внимание на развитие космической и оборонной промышленности, а также развитию производства альтернативной энергии.

В том числе, государственная поддержка предпринимательства, возможность получения льготных кредитов, расширение просветительской работы, создание благоприятных условий для международного сотрудничества представляют собой необходимые условия развития в стране нефтегазового сектора.

Экспорториентированность, импортзамещение и инновационные модели являются основными моделями экономической политики. В Азербайджане политика импортзамещения слабо влияет на развитие экономики. Это связано с тем, что Азербайджан относится к группе малых стран, где структура производства и потребления значительно различаются. Объем внутреннего рынка малой страны по большому перечню промышленных товаров не обеспечивают минимальный эффективный размер производства. Экспорториентированная модель промышленной политики предполагает стимулирование производства экспортной продукции. Зависимость экономики малых стран от внешних экономических связей повышает проведения экспорториентированной политики.

Инновационная модель предполагает повышение научно-технического потенциала, развитие образовательных институтов и сложных производств, с применением достижений научно-технического прогресса и т.п. Поэтому необходимо разумно сочетать интенсивные и экстенсивные методы развития экономики и претворять в жизнь мер повышающих технико-экономический уровень производства.

Вместе с тем, большую долю ВВП промышленности составит нефтегазовая промышленность. Ее доля составит 87% от доли промышленности и 36,4% ВВП. Поэтому очень важно развитие и диверсификация нефтегазовых секторов экономики. Для устойчивого развития национальной экономики и нефтегазового сектора необходимо проведение следующих мероприятий:

- ускорение процесса реструктуризации;
- возобновление промышленных предприятий, имеющих рынки сбыта и деятельность которых рентабельно;

- ускорение к переходу к международным стандартам для промышленных предприятий, основанных на современных технологиях;
- развитие среды свободной конкуренции;
- ускорение мероприятий по стимулированию инвестиций;
- развитие традиционных национальных отраслей производства;
- развития наукоемких видов продукции, прикладных наук,

укрепление материально-технической базы научно-исследовательских институтов.

Литература

1. Almas, Lal K., and NazimUzbeyHajiyev. «Azerbaijan's Current and Potential Comparative Advantage: An Exploratory Study.» (2013). http://scholar.google.com/scholar?hl=en&q=Dr.+Nazim+U+Hajiyev&btnG=&as_sdt=1%2C5&as_sdtp=
2. Аллахвердиев Г., Гафаров К., Ахмедов А. Государственное регулирование национальной экономики. Баку. 2008.
3. Мамедли О., Исмаилов М., Исмаилов Ф. Регулирование национальной экономики. Баку, 2008.
4. Сурова Н.Ю. Совершенствование системы управления инвестиционной и инновационной деятельностью на предприятиях промышленного комплекса// Вестник Саратовского государственного технического университета. -2008.- Т. 1.- № 4. -С.215-218.
5. Вертакова Ю.В. Особенности развития промышленной политики экономически развитых стран // Успехи современного естествознания. –2012. – № 11. стр.73-79. www.rae.ru/use/?section=content&op=show_article&article_id=10000388
6. Государственная политика по социально-экономическому развитию регионов Азербайджана за 2009-2013 годы.
7. Распоряжение Президента Азербайджана 2014-го года о провозглашении 2014-го года годом промышленности
8. План мероприятий по претворению в жизнь Государственной программы по социально-экономическому развитию г.Баку и пригородных поселков за 2014-2016 гг.
9. Азербайджан в цифрах. Баку. 2013, стр.68-81.

Mohamed Aouri
Université d'Auvergne,
France
Sabri Boubaker
ESC Troyes, France
Wafik Grais
Central Bank of the Republic of San Marino & ERF

ON THE DETERMINANTS OF SOVEREIGN WEALTH FUNDS' INVESTMENTS: ARE ARAB SWFS DIFFERENT?

Abstract

The present study investigates the determinants of Arab SWFs' investment decisions. Using a sample of 223 firms targeted by SWFs over the 2000–2014 period (among which 73 are targeted by SWFs owned by Arab countries), we find that Arab SWFs prefer larger firms operating in strategic industries based in countries with higher levels of economic and capital market development. Moreover, Arab SWFs do not seem to have a tendency to invest in firms with higher liquidity, profitability, growth or dividend payout. Furthermore, investor protection in the host country does not seem to bear on the probability of being acquired by an Arab SWF. Taken together, results based on the sample suggest that Arab SWFs' acquisitions may not be solely motivated by financial gains or purely commercial considerations.

Keywords: SWF, Arab region, Investment strategies, political influence hypothesis.

JEL Classifications: G15, G32, G38

1. Introduction

Sovereign Wealth Funds (SWF) control more than \$ 7 trillion¹ with an acceleration in their growth in the recent decades until lately. They can be defined as pools of capital often derived from natural resource or trade earnings (Balding, 2012). Recently, they have shifted their investments from traditional reserve currencies (dollar, yen, etc.) to emerging currencies and stocks (public equities, private firms as well as real estate investments). There have been questions as to the drivers of their investment decisions (Megginson et al. 2013; Boubakri et al. 2016).

¹ \$ 7.4 trillion as of March 2016 according to the SWF Institute.

SWF are not sensitive only to risk-return considerations like other institutional Investors (II). One major distinctive feature is their long-term investment horizon as they have no short term liabilities; they maximize their risk adjusted returns and diversify their portfolios across asset classes, industries and geographies. However, unlike other II, SWF are state owned funds. Accordingly, they may respond also to sovereign considerations and invest in strategic industries to serve home state development objectives, influence the domestic development path or diversify the sources of revenues for their national economies. In particular, they are assumed to serve some main goals: (i) intergenerational transfers: they accumulate resources for transfer to future generations, (ii) domestic economic development: they are a means to diversify the domestic economy and improve human capital; (iii) stabilization: soften boom and bust of commodity dependent economies; smooth out economic downturns and accumulate resources otherwise, (iv) liquidity management: their long term horizon may affect their demand for liquidity.

The investment and development objectives are expected to have different portfolio allocation implications and a rich ongoing financial literature tests the validity of the two hypotheses (Dyck and Morse, 2011; Knill et.,2012; Megginson and You, 2013; and Boubakri et al.,2016).

Numerous recent media reports have stated that development objectives are more pronounced for Arab SWFs than for other funds. Moreover, some research studies suggest that Arab- SWFs are less transparent and more difficult to disentangle from the local economy than other funds (Avendano and Santiso, 2009; Blading, 2012); they may target more development objectives than non-Arab SWF and invest more in strategic industries. By strategic industries we mean industries SWFs may invest in for non-pure financial considerations such as industries to develop or key industries to invest in for perceived market failure or skills acquisition or industries SWFs invest in to diversify the sources of revenues of their owning nations or to increase their political influence on the world economy.

This study investigates determinants of Arab SWFs' investment decisions. We base our analysis on a sample of 223 firms targeted by SWFs over the 2000–2014 period, among which 33% are targeted by SWFs owned by Arab countries. We provide evidence that Arab SWFs have higher preferences for larger firms in comparison to other non–Arab SWFs. Moreover, targets operating in perceived strategic industries such as financial sector, mining, telecommunication, or utilities appear more likely to attract Arab SWF's interests than firms in other industries. This result suggests that Arab governments may prod their SWFs to invest in strategically important

industries to acquire strategic interests or even influence in host countries. This interpretation is supported by the insignificance of the impact on investment decisions of firm-related variables measuring target's liquidity, profitability, growth or dividend payout. Accordingly, Arab SWFs' acquisitions may not be only driven by a focus on financial gains or purely commercial considerations.

Additional results show that target countries with higher levels of economic and capital market development are more attractive for Arab SWFs in comparison to non-Arab SWFs. However, the investor protection level of the host country does not seem to affect the probability of being acquired by an Arab SWF, which supports the view that noncommercial considerations may have significant weight in Arab SWFs' investments' decisions.

The remainder of this paper is organized as follows. Section 2 presents the data and introduces the research design. Section 3 discusses empirical findings. Concluding remarks are summarized in Section 4.

2. Data and research design

In this section, we present the sample selection criteria, the variables included in our empirical analysis and descriptive characteristics of our sample.

2.1. Sample selection and data sources

The initial sample considered contains all sovereign wealth funds' successful acquisitions of publicly traded firms over the period 2000–2014. Details of these transactions are obtained from three sources namely, Thomson Reuters SDC Platinum Global Database, Bureau Van Dyck Zephyr Database of Global Mergers& Acquisitions, and the sovereign wealth fund (SWF) Institute website (www.swfinstitute.org). Target-level financial data (in US dollars) are retrieved from the Worldscope database and country-level macro-economic data are gathered from the World Bank. Country-level data are obtained from the World Bank website (databank.worldbank.org/data/). Data on the enforcement of insider trading laws and the establishment of the host countries' main exchanges are retrieved from Bhattacharya and Daouk (2002). We discard all deals for which the needed financial data of the target party are missing. The final sample includes 223 firms targeted by SWFs over the 2000–2014 period, among which 73 (33%) are targeted by SWFs owned by Arab countries namely, Bahrain (1), Libya (5), Qatar (36), Saudi Arabia (4), and United Arab Emirates (UAE) (27).

2.2. Variable definitions

A Probit model is used to investigate the determinants of Arab SWFs' decisions to invest in publicly traded firms. A right hand side variable is Arab_SWF, a dummy variable set to one if the firm is targeted by a SWF owned by an Arab country, and zero otherwise.² The model also contains a set of the independent variables presented below and shown in previous studies to affect SWFs investment decisions.³

2.2.1. Target-level variables

Following previous studies (e.g., Boubakeri et al., 2016 and references therein), we use the following firm-level independent variables to explain the likelihood of being acquired by an Arab SWF: (i) Size is the natural logarithm of market capitalization, (ii) Liquidity_Ratio is the ratio of current assets to current liability, (iii) Dividend_Payout_Ratio equals to dividend Payout per Share, (iv) ROA is computed as the ratio of earnings before interest and taxes to the book value of assets, (v) Asset_Growth is defined as the percentage change in total assets from years (t-1) to t, and (vi) Percentage_Shares_Acquired equals to the percentage of shares acquired by the SWF in the acquisition, and (vii) Strategic_Industry, which is a dummy that equals one if the target operates in a strategic industry as defined by Fama and French (1997) such as the financial sector, mining, telecommunication and utilities, and zero otherwise.

2.2.2. Country-specific variables

To proxy for the level of attractiveness, openness and economic development of the host countries, we use the variables (i) GDP_Growth defined as the growth rate of gross domestic product (GDP), (ii) LN(GDP_PC) is the natural logarithm of the GDP per capita, (iii) Trade_%GDP is the sum of the host country's exports and imports of goods and services, expressed as a percentage of GDP. Moreover, we include in our model two proxies for capital market development namely, (iv) Market_Cap_%GDP, that equals to stock market capitalization expressed as a percentage of the host country's GDP and (v) Est_Main_Exchange which is

² The results are robust to using logit, instead of probit, regressions. Results are available upon request.

³ Continuous firm-level variables are winsorized at the 1st and 99th percentiles.

the difference between the year of the acquisition and the year of the establishment of the host country's main exchange (Bhattacharya and Daouk, 2002). Finally, we control for the level of investor protection by including the variable *Enforcement_IT_Law* that equals the difference between the year of the acquisition and that of the first insider trading enforcement case of the host country (Bhattacharya and Daouk, 2002). This variable is set to zero if there has been no insider trading enforcement case.

2.3. *Descriptive statistics*

Table 1 reports the distribution of SWF assets across years (Panel A) and regions (Panel B) over the 1998–2015 period. Panel A shows a sharp increase in total SWF size over the last decade. The same pattern is also manifested for the Gulf SWF size. These patterns can be justified by the substantial rise in hydrocarbon prices since the end of 2005 that has resulted in large trade surpluses of oil- and gas-rich countries, especially those of the Gulf (Bahrain, Oman, Qatar, Saudi Arabia, and UAE) and Libya (Megginson and Fotak, 2015). However, the last column of Panel A shows a steady decrease in the percentage share of Gulf SWF assets in total SWF assets over the period 2002–2009, which can be explained by the parallel rise of other non-Arab SWFs as major forces in global finance, such as the Norwegian and Chinese SWFs. This decrease has become less pronounced from 2010 onwards. Panel B presents the breakdown of the distribution of SWF market size by region. It shows a concentration of SWFs in the Middle East (42.17%) and Asia (36.99%), reflecting the importance of SWFs sponsored by oil- and gas-rich countries, especially the Gulf countries and those established in other Asian countries such as China or Singapore.

Table 2 presents the ranking of SWFs based on their assets under management (AUM) as updated in April 2016. Fourteen SWFs have portfolios of more than \$ 100 billion, half of them are owned by Arab countries (Kuwait, Qatar, Saudi Arabia, and UAE (Dubai and Abu Dhabi)). The table also indicates that Norway, UAE and China own the three largest SWFs in the world (Government Pension Fund – Global (Norway), Abu Dhabi Investment Authority (UAE) and China Investment Corporation (China)), with total AUM of \$2385.3 billion, representing almost 33% of the global SWF portfolio. Moreover, 42 out of the 79 SWFs presented in Table 2 were created after 2004, which explains in part the sharp increase in total SWF size observed over the period 2005–2015 in Table 1. Table 2 also clearly shows that most of the largest SWFs are established in countries that are rich in oil and gas (last column of Table 2). Fig. 1 confirms these findings.

It shows that all Arab SWFs are funded from oil and gas exports, especially in the Gulf region and North Africa.

Table 3 displays the distribution of the used sample SWF deals across host and acquirer countries. Singapore, Qatar and UAE have the most active SWFs in terms of deal number with 82, 36 and 27 acquisitions, respectively. The total number of deals undertaken by Arab SWFs is 73, representing almost 33% of the number of observations in the sample. Moreover, the United Kingdom has the largest share of SWFs' targets in the sample (13%), followed by china (12.55%). However, only 18, out of 223 deals, have been undertaken to acquire firms in Arab countries.

Table 4 shows the breakdown of the sample deals by year (Panel A) and industry (Panel B). Panel A reveals two different patterns throughout the study period. First, a slight increase in the number of SWFs' deals is observed over the 2000–2006 period. The number of deals over this period represents 13% of the sample size. Second, a steep increase in the number of deals is shown during and after the financial crisis of 2007–2009, reaching two peaks in 2008 and 2012 (40 deals). Panel B of Table 4 indicates that SWFs tend to invest in publicly traded firms that operate in strategic industries, such as the financial sector (25.56% of the total number of deals), mining (13.90%) and transportation, communications, and utilities (13.00%).

3. Results

In what follows, we present the empirical findings on the determinants of Arab SWFs' investments. We also present a set of robustness checks.

3.1. Empirical evidence on the determinants of Arab SWFs' investments

Table 5 presents initial insights on the determinants of Arab SWFs' investment decisions by comparing different target-level and country-specific characteristics after splitting the sample according to whether the acquirer is an Arab or non-Arab SWF. The results clearly indicate that larger firms are more likely to be acquired by an Arab SWF. For instance, Table 5 shows that the mean (median) target size, measured by the natural logarithm of market capitalization, is 14.38 (14.55) when the acquirer is a non-Arab SWF, but increases to about 15.60 (15.80) when the acquirer is owned by an Arab country, with a mean (median) difference that is significant at the 1% level.

The results also show that firms operating in strategic sectors (e.g. Banks, utilities, mining, transportation) are more likely to be acquired by an Arab SWF, since the mean (median) of the variable `Strategic_Industry` is 0.71

(1.00) when the acquirer is sponsored by an Arab country, but only 0.43 (0.00) when the acquirer is a non-Arab SWF, with a significant mean (median) difference at the 1% level.⁴ Interestingly, Table 5 reveals also that the levels of host country economic and capital market development –as proxied by the natural logarithm of the GDP per capita and the number of years since the establishment of the main exchange – seem to be important determinants of Arab SWFs’ acquisitions. Particularly, the table indicates that Arab SWFs are more likely to invest in more developed countries (with significantly higher GDP per capita) and in those with more developed capital markets.

The results of the probit regressions are displayed in Table 6. Below the coefficients, Wald z-statistics are in parentheses followed by the marginal effects in brackets. We consider five specifications. The first one is a baseline regression that includes, as independent variables, Size, Liquidity_Ratio, Dividend_Payout_Ratio, ROA, Asset_Growth, and Percentage_Shares_Acquired (Column (1) of Table 6). The probit results reveal that the coefficient of Size is positive and statistically significant at the 1% level. This result implies that Arab SWFs prefer larger firms compared to non-Arab SWFs. Moreover, the marginal effect of this variable shows that an increase of one unit in the firm’s size raises the estimated likelihood of being acquired by an Arab SWF by almost 9%, holding the other independent variables constant at their mean values.

In a second specification (Column (2) of Table 6), we add the variable Strategic_Industry as regressor. To avoid multicollinearity, we do not include the variable Size in this specification. We find that Strategic_Industry enters the probit regression with a positive and strongly significant sign (at the 1% level), indicating that Arab SWFs are more inclined to target strategic sectors than non-Arab SWFs. The marginal effect of Strategic_Industry indicates that being in a strategic sector increases the target’s probability of being acquired by an Arab SWF by more than 24%, ceteris paribus. This finding may reflect the willingness of some Arab governments to force their SWFs to invest strategically as a way of pursuing financial or non-commercial objectives or accessing foreign technology (Chhaochharia and Laeven, 2009; Cohen, 2009; Knill et al., 2012; Boubakri et al., 2016). This result may also reflect a

⁴ In an unreported table (available upon request), we provide pairwise correlations between the variables used in our analysis. The correlations between the independent variables that we include in our regressions are very weak, except those between (i) Est_Main_Exchange and GDP_Growth, (ii) Est_Main_Exchange and LN(GDP_PC), (iii) Trade_%GDP and Market_Cap_%GDP, and (iii) Strategic_Industry and Size. For these pairs, the correlation coefficients are higher than 0.5.

diversification strategy by Arab SWFs in an effort to stabilize their revenues by reducing their dependency on one underlying commodity (Truman, 2008; Megginson et al., 2013).⁵ Moreover, the coefficients of the other independent variables fall short of statistical significance, which implies that a target's liquidity, profitability, growth or dividend payout are not important determinants of the likelihood of its acquisition by an Arab SWF. This finding would confirm the premise that Arab SWFs' acquisitions are driven by considerations other than financial gains or commercial business objectives.

Next, we consider a third specification in which we add three macro-economic variables that proxy for the host countries' levels of economic characteristics, namely GDP_Growth, LN(GDP_PC), and Trade_%GDP (Column (3) of Table 6). The coefficients of GDP_Growth and LN(GDP_PC) are positive and strongly significant at the 1% level. These results suggest that SWFs owned by Arab countries tend to concentrate their acquisitions specifically in countries with better growth performance and higher income per capita compared to non-Arab SWFs. The variable Trade_%GDP, however, is not statistically significant, implying that the openness of the target's economy does not seem to be an important determinant of Arab SWFs' investment decisions.

In Column (4), we add to our baseline specification two measures of capital market development, Market_Cap_%GDP and Est_Main_Exchange. The results show that only Est_Main_Exchange is positively and significantly (at the 1% level) related to the likelihood of being targeted by an SWF owned by an Arab country. This result indicates that Arab SWFs tend to target firms in countries with more established (but not necessarily larger) capital markets. Furthermore, in Column (5), we replace the two measures of capital market development by a proxy for investor protection, Enforcement_IT_Law. We find that this variable also falls short of being statistically significant at conventional levels. This finding does not support the «investment facilitation hypothesis» described by Megginson et al. (2013), which stipulates that the investment preferences of SWFs are mainly driven by purely commercial considerations, leading them to prefer target countries with better investor protection.

All in all, the results of Table 6 are largely consistent with the view that SWFs owned by Arab countries tend to target strategic acquisitions for purposes other than pure financial returns.

⁵ For instance, a recent Financial Times article notes that Qatar's SWF (Qatar Investment Authority) «... has unveiled a new investment strategy which will see it make investments in Asia and the US as it looks to diversify its asset base, according to people familiar with the matter.» (Financial Times, «Qatar's sovereign wealth fund looks to diversify in Asia and US. Strategy revealed after review by QIA chief», June 18th, 2015).

3.2. Sensitivity tests

In this section, we check the sensitivity of our main findings to robustness tests. First, targets in the manufacturing and financial sectors dominate our sample. Firms operating in each of these two sectors represent more than 25% of the total number of observations. Therefore, it is important to check whether our findings are due to the disproportionately large representation of these two sectors. Table 7 presents the results from re-estimating specifications of Table 6 after excluding firms operating in the manufacturing (Columns (1)–(4)) and financial (Columns (5)–(8)) industries from the sample. For the sake of brevity, we do not rerun the baseline regression of Table 6.

The first four columns of table 7 reveal that the estimated coefficients on Size, Strategic_Industry, GDP_Growth and LN(GDP_PC) continue to be positive and statistically significant at conventional levels. However, the coefficient of Est_Main_Exchange is no more significant. Moreover, we continue to find that the firm's liquidity and profitability are not statistically significant, which indicates that they are not important determinants of the likelihood of being acquired by an Arab SWF. Furthermore, Columns (5)–(8) show that excluding financial targets from our sample affects the significance of the measures for the level of economic development GDP_Growth and LN(GDP_PC). However, the signs and statistical significance of the coefficients on Size, Strategic_Industry, and Est_Main_Exchange remain qualitatively unchanged. These results lend additional support to our conclusion that Arab SWFs' acquisitions may not be driven by purely financial risk- return considerations.

Second, to test whether the findings are driven by SWFs' investment behavior during the subprime mortgage crisis, we eliminate deals made during the 2007–2009 period. These acquisitions represent more than 35% of the sample. During the crisis, SWFs became major players by investing billions of dollars to rescue the U.S. and the European banking system. Thus, this robustness test allows us to understand whether the investment activity of Arab and non-Arab SWFs during this period is just circumstantial or it reflects a typical fundamental behavior. The last four columns of Table 7 display the results of probit regressions and confirm previous findings on the variables Size, Strategic_Industry, and Est_Main_Exchange, that remain

qualitatively the same. However, the coefficients of the variables GDP_Growth and LN(GDP_PC) are no more statistically significant.

Finally, we check whether the results are influenced by the predominance of Singaporean SWFs' deals (almost 37% of our sample). Therefore, we rerun Specifications (2)–

(5) of Table 6 after excluding firms acquired by Singaporean SWFs. We find that excluding these deals does not qualitatively alter the main results. The latter are also robust to excluding Qatari deals (16% of the total number of acquisitions in the sample).

4. Conclusion

This study investigates the determinants of Arab SWFs' investment decisions. Using a sample of 223 firms targeted by SWFs over the 2000–2014 period (among which 73 are targeted by SWFs owned by Arab countries), the paper provides evidence that Arab SWFs have higher preferences for larger firms in comparison to non-Arab SWFs. Moreover, targets operating in strategic industries (such as the financial sector, mining, telecommunication, utilities) are more likely to be acquired by Arab SWFs than firms in other industries. This result suggests that Arab governments may be encouraging their SWFs to invest in strategically important industries to increase influence or secure strategic resources. This interpretation is further supported by the insignificance of firm-related variables measuring investment targets' liquidity, profitability, growth or dividend payout, which implies that Arab SWFs' acquisitions are not driven by financial gains or purely commercial considerations.

Additional results show that target countries with higher levels of economic and capital market development are more attractive for Arab SWFs in comparison to non-Arab SWFs. However, the investor protection level of the host country does not seem to affect the probability of being acquired by an Arab SWF, which further implies that Arab SWFs' investments may not be driven by purely risk-return considerations. Our conclusions stand up to a set of robustness checks, including the elimination of firms operating in the manufacturing and financial industries, deals made during the subprime mortgage crisis and acquisitions made by Singaporean and Qatari SWFs.

References

1. Avendano, R., and Santiso, J., (2009). Are Sovereign Wealth Funds' investments politically biased? Comparison with mutual funds. Working Paper, OECD Development Centre. Balding, C. (2012). Sovereign Wealth Funds: The New Intersection of Money and Politics, Oxford University Press, New York.
2. Bhattacharya, U., & Daouk, H. (2002). The world price of insider trading. *The Journal of Finance*, 57, 75–108.
3. Boubakri, N., Cosset, J. C., & Gira, J. (2016). Sovereign wealth funds targets selection: A comparison with pension funds. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 42, 60–76.
4. Chhaochharia, V. & Laeven, L. (2009). Sovereign wealth funds: Their investment strategies and performance. Working paper, University of Miami and International Monetary Fund.
5. Cohen, B. J. (2009). Sovereign wealth funds and national security: the Great Tradeoff. *International Affairs*, 713–731.
6. Dyck A. and Morse A. (2011), Sovereign Wealth Fund Portfolios
7. Fama, E., French, K., (1997). «Industry costs of equity». *Journal of Financial Economics*, 43, 153–194.
8. Knill, A., B.S. Lee, and N.Mauck, (2012), «Bilateral political relations and sovereign wealth fund investment», *Journal of Corporate Finance* 18, 108–123.
9. Knill, A., Lee, B. S., & Mauck, N. (2012). Bilateral political relations and sovereign wealth fund investment. *Journal of Corporate Finance*, 18, 108–123.
10. Megginson L. and You WL (2013), «Determinants of Sovereign Wealth Fund Cross-Border Investments», *The Financial Review* 48 (2013), 539–572.
11. Megginson, W.L., & Fotak, V. (2015). Rise of the fiduciary state: A survey of sovereign wealth fund research. *Journal of Economic Surveys*, 29, 733–778.
12. Megginson, W.L., You, M., & Han, L. (2013). Determinants of sovereign wealth fund cross-border investments. *Financial Review*, 48, 539–572.
13. Truman, E. M. (2009). A blueprint for sovereign wealth fund best practices. *Revue d'Économie Financière (English ed.)*, 9(1), 429–451.

Table 1: SWF size

Panel A: SWF size by year			
Year	SWF size (bn \$)	Gulf SWF size (bn \$)	Percentage Gulf SWF size
1998	858	404	47.09
1999	910	416	45.71
2000	950	443	46.63
2001	1,041	499	47.93
2002	1,104	543	49.18
2003	1,322	620	46.90
2004	1,573	698	44.37
2005	1,836	823	44.83
2006	2,492	1,156	46.39
2007	3,499	1,453	41.53
2008	4,186	1,810	43.24
2009	4,632	1,884	40.67
2010	5,049	2,031	40.23
2011	5,492	2,229	40.59
2012	6,287	2,521	40.10
2013	6,995	2,767	39.56
2014	7,408	2,919	39.40
2015	7,437	2,926	39.34
Panel B: SWF market size distribution by region			
Region	Distribution (%)		
Middle East	42.17		
Asia	36.99		
Europe	13.81		
Americas	3.54		
Africa	2.11		
Other	1.39		
Total	100		

This table reports the distribution of SWF assets across years (Panel A) and regions (Panel B) over the 1998–2015 period. These data are provided by the SWF institute and updated in April 2016.

Table 2: SWFs ranking by assets under management

Country	Fund name	Assets (\$ bn)	Inception	Origin
Norway	Government Pension Fund – Global	847.6	1990	Oil
UAE – Abu Dhabi	Abu Dhabi Investment Authority	792	1976	Oil
China	China Investment Corporation	746.7	2007	Non–Commodity
Saudi Arabia	SAMA Foreign Holdings	598.4	n/a	Oil
Kuwait	Kuwait Investment Authority	592	1953	Oil
China	SAFE Investment Company	474a	1997	Non–Commodity
China – Hong Kong	Hong Kong Monetary Authority Investment Portfolio	442.4	1993	Non–Commodity
Singapore	Government of Singapore Investment Corporation	344	1981	Non–Commodity
Qatar	Qatar Investment Authority	256	2005	Oil & Gas
China	National Social Security Fund	236	2000	Non–Commodity
Singapore	Temasek Holdings	193.6	1974	Non–Commodity
UAE – Dubai	Investment Corporation of Dubai	183	2006	Non–Commodity
Saudi Arabia	Public Investment Fund	160	2008	Oil
UAE – Abu Dhabi	Abu Dhabi Investment Council	110	2007	Oil
Australia	Australian Future Fund	95	2006	Non–Commodity
South Korea	Korea Investment Corporation	91.8	2005	Non–Commodity
Kazakhstan	Samruk–Kazyna JSC	85.1	2008	Non–Commodity
Kazakhstan	Kazakhstan National Fund	77	2000	Oil
Russia	National Welfare Fund	73.5	2008	Oil
UAE – Abu Dhabi	International Petroleum Investment Company	66.3	1984	Oil
UAE – Abu Dhabi	Mubadala Development Company	66.3	2002	Oil

Country	Fund name	Assets (\$ bn)	Inception	Origin
Libya	Libyan Investment Authority	66	2006	Oil
Russia	Reserve Fund	65.7	2008	Oil
Iran	National Development Fund of Iran	62	2011	Oil & Gas
US – Alaska	Alaska Permanent Fund	53.9	1976	Oil
Algeria	Revenue Regulation Fund	50	2000	Oil & Gas
Brunei	Brunei Investment Agency	40	1983	Oil
US – Texas	Texas Permanent School Fund	37.7	1854	Oil & Other
Azerbaijan	State Oil Fund	37.3	1999	Oil
Malaysia	Khazanah Nasional	34.9	1993	Non-Commodity
Oman	State General Reserve Fund	34	1980	Oil & Gas
France	Strategic Investment Fund	25.5	2008	Non-Commodity
Ireland	Ireland Strategic Investment Fund	23.5	2001	Non-Commodity
New Zealand	New Zealand Superannuation Fund	20.2	2003	Non-Commodity
US – New Mexico	New Mexico State Investment Council	19.8	1958	Oil & Gas
Canada	Alberta's Heritage Fund	17.5	1976	Oil
US – Texas	Permanent University Fund	17.2	1876	Oil & Gas
East Timor	Timor-Leste Petroleum Fund	16.9	2005	Oil & Gas
Chile	Social and Economic Stabilization Fund	15.2	2007	Copper
UAE – Federal	Emirates Investment Authority	15	2007	Oil
Russia	Russian Direct Investment Fund	13	2011	Non-Commodity
Bahrain	Mumtalakat Holding Company	11.1	2006	Non-Commodity
Peru	Fiscal Stabilization Fund	9.2	1999	Non-Commodity

Country	Fund name	Assets (\$ bn)	Inception	Origin
Chile	Pension Reserve Fund	7.9	2006	Copper
Mexico	Oil Revenues Stabilization Fund of Mexico	6	2000	Oil
Oman	Oman Investment Fund	6	2006	Oil
Italy	Italian Strategic Fund	6	2011	Non-Commodity
Botswana	Pula Fund	5.7	1994	Diamonds & Minerals
US – Wyoming	Permanent Wyoming Mineral Trust Fund	5.6	1974	Minerals
Trinidad & Tobago	Heritage and Stabilization Fund	5.5	2000	Oil
Brazil	Sovereign Fund of Brazil	5.3	2008	Non-Commodity
China	China-Africa Development Fund	5	2007	Non-Commodity
Angola	Fundo Soberano de Angola	5	2012	Oil
US – North Dakota	North Dakota Legacy Fund	3.2	2011	Oil & Gas
US – Alabama	Alabama Trust Fund	2.5	1985	Oil & Gas
Kazakhstan	National Investment Corporation	2	2012	Oil
Nigeria – Bayelsa	Bayelsa Development and Investment Corporation	1.5	2012	Non-Commodity
Nigeria	Nigerian Sovereign Investment Authority	1.4	2012	Oil
US – Louisiana	Louisiana Education Quality Trust Fund	1.3	1986	Oil & Gas
Panama	Fondo de Ahorro de Panamá	1.2	2012	Non-Commodity
UAE – Ras Al Khaimah	RAK Investment Authority	1.2	2005	Oil
Bolivia	FINPRO	1.2	2012	Non-Commodity
Senegal	Senegal FONSI	1	2012	Non-Commodity
Iraq	Development Fund for Iraq	0.9	2003	Oil
Palestine	Palestine Investment Fund	0.8	2003	Non-Commodity

Country	Fund name	Assets (\$ bn)	Inception	Origin
Venezuela	FEM	0.8	1998	Oil
Kiribati	Revenue Equalization Reserve Fund	0.6	1956	Phosphates
Vietnam	State Capital Investment Corporation	0.5	2006	Non-Commodity
Gabon	Gabon Sovereign Wealth Fund	0.4	1998	Oil
Ghana	Ghana Petroleum Funds	0.45	2011	Oil
Indonesia	Government Investment Unit	0.3	2006	Non-Commodity
Mauritania	National Fund for Hydrocarbon Reserves	0.3	2006	Oil & Gas
Australia	Western Australian Future Fund	0.3	2012	Minerals
Mongolia	Fiscal Stability Fund	0.3	2011	Minerals
Equatorial Guinea	Fund for Future Generations	0.08	2002	Oil
Papua New Guinea	Papua New Guinea Sovereign Wealth Fund	n/a	2011	Gas
Turkmenistan	Turkmenistan Stabilization Fund	n/a	2008	Oil & Gas
US – West Virginia	West Virginia Future Fund	n/a	2014	Oil & Gas
Mexico	Fondo Mexicano del Petroleo	n/a	2014	Oil & Gas
Total Oil & Gas Related	\$4,204.9			
Total Other	\$3,038.9			
Total	\$7,243.8			

This table presents the ranking of SWFs based on their assets under management as updated in April 2016. Data are provided by the SWF institute and updated in April 2016.

This number is a best guess estimation.

Table 3: Distribution of SWFs deals by host and acquirer countries

Country	SWF deals by host country		SWF deals by acquirer country	
	N	Percentage	N	Percentage
Australia	8	3.59	0	0.00
Austria	4	1.79	0	0.00
Bahrain	1	0.45	1	0.45
Belgium	0	0.00	1	0.45
Brazil	2	0.90	1	0.45
China	28	12.56	12	5.38
Colombia	2	0.90	0	0.00
Egypt	3	1.35	0	0.00
France	25	11.21	20	8.97
Germany	0	0.00	2	0.90
Hong Kong	10	4.48	0	0.00
India	12	5.38	0	0.00
Indonesia	3	1.35	0	0.00
Ireland	1	0.45	1	0.45
Italy	6	2.69	0	0.00
Japan	0	0.00	1	0.45
Jordan	1	0.45	0	0.00
Kazakhstan	2	0.90	2	0.90
South Korea	12	5.38	2	0.90
Kuwait	1	0.45	0	0.00
Libya	0	0.00	5	2.24
Malaysia	9	4.04	11	4.93
Malta	1	0.45	0	0.00
Norway	0	0.00	1	0.45
Netherlands	5	2.24	0	0.00
Papua New Guinea	1	0.45	0	0.00
Philippines	1	0.45	0	0.00
Portugal	3	1.35	0	0.00
Qatar	12	5.38	36	16.14
Russian Fed	9	4.04	1	0.45
Saudi Arabia	0	0.00	4	1.79
Singapore	2	0.90	82	36.77
South Africa	3	1.35	0	0.00
Spain	6	2.69	0	0.00
Sri Lanka	1	0.45	0	0.00
Switzerland	5	2.24	1	0.45
Taiwan	1	0.45	0	0.00
United Arab Emirates	0	0.00	27	12.11
United Kingdom	29	13.00	3	1.35
Unite States	13	5.83	9	4.04
Vietnam	1	0.45	0	0.00

This table presents the distribution of our sample SWF deals across host and acquirer countries. The sample includes 223 firms targeted by SWFs over the 2000–2014 period.

Table 4: Distribution of SWFs deals by year and industry

Panel A: Distribution of deals by year		
Year	N	Percentage
2000	1	0.45
2001	1	0.45
2002	2	0.90
2003	7	3.14
2004	3	1.35
2005	7	3.14
2006	8	3.59
2007	18	8.07
2008	40	17.94
2009	21	9.42
2010	25	11.21
2011	14	6.28
2012	40	17.94
2013	20	8.97
2014	16	7.17
Panel B: Distribution of deals by industry (based on 2-digit SIC codes)		
Industry	N	Percentage
Agriculture, Forestry, and Fishing	2	0.90
Construction	9	4.04
Finance, Insurance, and Real Estate	57	25.56
Manufacturing	59	26.46
Mining	31	13.90
Retail Trade	9	4.04
Services	18	8.07
Transportation, communications, and utilities	29	13.00
Wholesale trade	9	4.04

This table shows the breakdown of our sample deals by year (Panel A) and industry (Panel B). The sample includes 223 firms targeted by SWFs over the 2000–2014 period.

Table 5: Univariate analysis

Variable	Mean			Median		
	Non-Arab SWF	Arab SWF	t-stat	Non-Arab SWF	Arab SWF	z-stat
	(A)	(B)	(A - B)	(C)	(D)	(C - D)
Size	14.38	15.60	-4.93***	14.55	15.80	-4.58***
Liquidity Ratio	1.72	1.68	0.28	1.74	1.73	0.97
Dividend Payout Ratio	0.72	0.81	-0.34	0.13	0.52	-4.55***
ROA	0.03	0.02	0.69	0.05	0.03	2.23**
Asset Growth	0.37	0.17	1.98**	0.13	0.07	1.42
Percentage Shares Acquired	7.70	6.24	1.09	5.29	4.76	2.17**
Strategic Industry	0.43	0.71	-4.04***	0.00	1.00	-3.91***
GDP_Growth (%)	4.12	4.30	-0.26	2.85	1.79	1.92*
LN(GDP_PC)	9.52	10.36	-4.82***	9.93	10.63	-4.77***
Trade %GDP	94.48	78.96	1.20	56.80	62.29	-0.97
Market Cap %GDP	114.83	86.32	1.42	63.28	86.69	0.01
Est Main Exchange	113.87	184.85	-5.67***	121.00	208.50	-5.42***
Enforcement IT Law	26.31	31.83	-2.32**	21.00	32.00	-1.68*

This table presents mean and median difference tests of firm- and country-level variables used in our analysis. The sample includes 223 firms targeted by SWFs over the 2000–2014 period. The variables are: Size, the natural logarithm of market capitalization; Liquidity_Ratio, the ratio of Current assets to current liability; Dividend_Payout_Ratio, the dividend Payout per Share; ROA, the ratio of earnings before interest and taxes to the book value of assets; Asset_Growth, the percentage change in total assets from years (t-1) to t; Percentage_Shares_Acquire, the percentage of shares acquired by the SWF in the acquisition; Strategic_Industry, a dummy that equals one if the target operates in a strategic industry, and zero otherwise; GDP_Growth, the growth rate of gross domestic product (GDP); LN(GDP_PC), the natural logarithm of the GDP per capita; Trade_%GDP, the sum of the host country's exports and imports of goods and services, expressed as a percentage of GDP; Market_Cap_%GDP, that equals to stock market capitalization expressed as a percentage of the host country's GDP; Est_Main_Exchange, the difference between the year of the acquisition and the year of the establishment of the host country's main exchange (Bhattacharya and Daouk, 2002); Enforcement_IT_Law, the difference between the year of the acquisition and that of the first insider trading enforcement case of the host country (Bhattacharya and Daouk, 2002). This variable is set to zero if there has been no insider trading enforcement case. ***, ** and * denote statistical significance at the 1%, 5% and 10% level, respectively.

Table 6: Probit regressions

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Size	0.2555*** (4.5275)		0.2335*** (3.6452)	0.2440*** (3.7442)	0.2836*** (4.5928)
	[0.0904]		[0.0780]	[0.0772]	[0.0919]
Liquidity_Ratio	-0.0299 (-0.3223)	-0.0032 (-0.0352)	-0.1321 (-1.2119)	-0.1321 (-1.1554)	-0.1106 (-1.0180)
	[-0.0106]	[-0.0011]	[-0.0452]	[-0.0418]	[-0.0358]
Dividend_Payout_Ratio	0.0604 (1.0281)	0.0544 (0.9495)	0.0787 (1.2377)	0.0840 (1.3103)	0.0665 (1.0602)
	[0.0214]	[0.0193]	[0.0269]	[0.0266]	[0.0215]
ROA	-0.9998 (-1.4299)	-0.4147 (-0.5838)	-0.3944 (-0.5067)	-0.5175 (-0.6705)	-1.3100* (-1.7542)
	[-0.3538]	[-0.1473]	[-0.1351]	[-0.1638]	[-0.4245]
Asset_Growth	-0.2045 (-1.4056)	-0.2669* (-1.7933)	-0.1839 (-1.1541)	-0.2062 (-1.3044)	-0.1869 (-1.2243)
	[-0.0723]	[-0.0948]	[-0.0623]	[-0.0653]	[-0.0605]
Percentage_Shares_Acquired	0.0066 (0.5958)	-0.0057 (-0.5276)	-0.0007 (-0.0547)	0.0012 (0.0877)	0.0031 (0.2500)
	[0.0023]	[-0.0020]	[-0.0002]	[0.0004]	[0.0010]
Strategic_Industry		0.7053*** (3.8340)			
		[0.2450]			
GDP_Growth			0.0610*** (2.6190)		
			[0.0208]		
LN(GDP_PC)			0.4608*** (4.6210)		
			[0.1577]		
Trade_%GDP			-0.0009 (- 0.8178)		
			[-0.0003]		
Market_Cap_%GDP				-0.0010 (-1.0494)	
				[-0.0003]	
Est_Main_Exchange				0.0052*** (4.0709)	
				[0.0017]	

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Enforcement_IT_Law					0.0064
					(1.0098)
					[0.0021]
Constant	-4.2068***	-0.7448***	-8.4580***	-4.6664***	-4.8104***
	(-4.76)	(-3.22)	(-6.18)	(-4.65)	(-5.04)
Number of observations	223	223	222	209	209
Pseudo R ²	0.1028	0.0771	0.2014	0.2152	0.1453
LR Chi2	28.8144***	21.6183***	55.8774***	53.3324***	36.2202***

This table presents the results of the probit regressions. The sample includes firms targeted by SWFs over the 2000–2014 period. The dependent variable is Arab_SWF, a dummy that is set to one if the firm is targeted by a SWF owned by an Arab country, and zero otherwise. The independent variables are: Size, the natural logarithm of market capitalization; Liquidity_Ratio, the ratio of Current assets to current liability; Dividend_Payout_Ratio, the dividend Payout per Share; ROA, the ratio of earnings before interest and taxes to the book value of assets; Asset_Growth, the percentage change in total assets from years (t–1) to t; Percentage_Shares_Acquire, the percentage of shares acquired by the SWF in the acquisition; Strategic_Industry, a dummy that equals one if the target operates in a strategic industry, and zero otherwise; GDP_Growth, the growth rate of gross domestic product (GDP); LN(GDP_PC), the natural logarithm of the GDP per capita; Trade_%GDP, the sum of the host country’s exports and imports of goods and services, expressed as a percentage of GDP; Market_Cap_%GDP, that equals to stock market capitalization expressed as a percentage of the host country’s GDP; Est_Main_Exchange, the difference between the year of the acquisition and the year of the establishment of the host country’s main exchange (Bhattacharya and Daouk, 2002); Enforcement_IT_Law, the difference between the year of the acquisition and that of the first insider trading enforcement case of the host country (Bhattacharya and Daouk, 2002). This variable is set to zero if there has been no insider trading enforcement case. ***, ** and * denote statistical significance at the 1%, 5% and 10% level, respectively.

Table 7: Robustness tests

	Excluding firms in the manufacturing sector				Excluding firms in the financial sector				Excluding financial crisis deals			
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)
Size		0.2271*** (2.8946) [0.0840]	0.2817*** (3.4291) [0.0978]	0.2973*** (3.9252) [0.1035]		0.2725*** (3.3092) [0.0795]	0.2414*** (3.1644) [0.0724]	0.2994*** (4.1707) [0.0934]		0.2837*** (3.3406) [0.0866]	0.2983*** (3.5879) [0.0947]	0.3276*** (4.0215) [0.1035]
Liquidity Ratio	0.1995* (1.7860) [0.0749]	0.0802 (0.6165) [0.0296]	0.1420 (1.0215) [0.0493]	0.0780 (0.5970) [0.0271]	0.0106 (0.1091) [0.0034]	-0.1271 (-1.0635) [-0.0370]	-0.1492 (-1.2018) [-0.0447]	-0.1084 (-0.8681) [-0.0338]	-0.0781 (-0.6635) [-0.0245]	-0.1744 (-1.3163) [-0.0532]	-0.1619 (-1.1854) [-0.0514]	-0.1885 (-1.3886) [-0.0595]
Dividend Payout Ratio	0.1979** (2.1088) [0.0743]	0.2053** (2.0234) [0.0759]	0.2026** (2.0944) [0.0703]	0.2033** (1.9758) [0.0708]	0.0121 (0.1636) [0.0039]	0.0268 (0.2788) [0.0078]	0.0471 (0.5433) [0.0141]	0.0169 (0.2038) [0.0052]	0.0450 (0.5587) [0.0141]	0.0940 (0.9259) [0.0286]	0.0709 (0.7628) [0.0225]	0.0631 (0.7199) [0.0199]
ROA	0.4049 (0.4522) [0.1521]	-0.0129 (-0.0136) [-0.0047]	-0.7596 (-0.7986) [-0.2638]	-0.8799 (-0.9571) [-0.3066]	-0.5719 (-0.7705) [-0.1866]	-0.9824 (-1.1507) [-0.2867]	-0.4052 (-0.4851) [-0.1215]	-1.3532* (-1.7097) [-0.4221]	-0.1007 (-0.1125) [-0.0316]	-0.4515 (-0.4857) [-0.1378]	-0.4999 (-0.5602) [-0.1587]	-1.0665 (-1.1992) [-0.3370]
Asset Growth	-0.4498** (-2.3385) [-0.1689]	-0.4164* (-1.9588) [-0.1541]	-0.3338* (-1.6474) [-0.1159]	-0.4149** (-1.9607) [-0.1445]	-0.4423** (-2.1229) [-0.1443]	-0.1671 (-0.7792) [-0.0487]	-0.4047* (-1.7452) [-0.1214]	-0.3005 (-1.5033) [-0.0937]	0.0231 (0.1327) [0.0072]	0.0435 (0.2458) [0.0132]	-0.0556 (-0.3047) [-0.0176]	0.0036 (0.0201) [0.0011]
Percentage_Shares_Acquired	-0.0135 (-1.0999) [-0.0050]	-0.0111 (-0.8168) [-0.0040]	-0.0065 (-0.4284) [-0.0022]	-0.0080 (-0.5664) [-0.0027]	-0.0100 (-0.6978) [-0.0032]	-0.0036 (-0.2031) [-0.0010]	-0.0043 (-0.2393) [-0.0012]	0.0040 (0.2471) [0.0012]	-0.0636*** (-2.6631) [-0.0199]	-0.0280 (-1.1717) [-0.0085]	-0.0220 (-0.9229) [-0.0069]	-0.0262 (-1.1119) [-0.0082]
Strategic_Industry	0.6216** (2.4932) [0.2185]				0.6483*** (2.8934) [0.2206]				0.7486*** (3.0445) [0.2301]			
GDP_Growth		0.0742*** (2.8199) [0.0274]				-0.0656 (- 1.2158) [-0.0191]				-0.0941 (- 1.3406) [-0.0287]		
LN(GDP_PC)		0.4158*** (3.7289) [0.1539]				0.2468 (1.3150) [0.0720]				0.1774 (1.0186) [0.0541]		
Trade_%GDP		-0.0016 (-1.2359) [-0.0005]				0.0010 (0.7077) [0.0002]				-0.0010 (-0.5290) [-0.0002]		
Market_Cap_%GDP			-0.0020 (- 1.3927) [-0.0007]				-0.0003 (- 0.2726) [-0.0001]				-0.0008 (- 0.4520) [-0.0002]	

Est_Main_Exchange			0.0020				0.0059***				0.0046***	
			(1.2952)				(3.9127)				(2.9894)	
			[0.0007]				[0.0017]				[0.0014]	
Enforcement_IT_Law			0.0063				0.0102				0.0096	
			(0.8127)				(1.2115)				(1.0590)	
			[0.0021]				[0.0031]				[0.0030]	
Constant	-1.0289***	-8.1408***	-5.0732***	-5.2775***	-6.706***	-6.7683***	-4.7230***	-5.1036***	-5.349	-5.8392***	-5.3011***	-5.3295***
	(-3.34)	(-5.14)	(-4.10)	(-4.49)	(-2.69)	(-2.93)	(-3.98)	(-4.56)	(-1.64)	(-2.63)	(-4.08)	(-4.16)
Number of observations	164	163	150	150	166	165	152	152	144	143	142	142
Pseudo R ²	0.1028	0.2388	0.2080	0.1902	0.0937	0.2315	0.2551	0.1795	0.1409	0.2536	0.2513	0.2059
LR Chi2	22.1611***	51.0134***	38.9194***	35.7548***	18.4674***	44.9109***	49.3149***	34.8271***	24.1476***	43.2806***	42.7189***	35.1503***

44 This table presents the results of a set of robustness tests using probit regressions. The different samples include firms targeted by SWFs. The dependent variable is Arab_SWF, a dummy that is set to one if the firm is targeted by a SWF owned by an Arab country, and zero otherwise. The independent variables are: Size, the natural logarithm of market capitalization; Liquidity_Ratio, the ratio of Current assets to current liability; Dividend_Payout_Ratio, the dividend Payout per Share; ROA, the ratio of earnings before interest and taxes to the book value of assets; Asset_Growth, the percentage change in total assets from years (t-1) to t; Percentage_Shares_Acquire, the percentage of shares acquired by the SWF in the acquisition; Strategic_Industry, a dummy that equals one if the target operates in a strategic industry, and zero otherwise; GDP_Growth, the growth rate of gross domestic product (GDP); LN(GDP_PC), the natural logarithm of the GDP per capita; Trade_%GDP, the sum of the host country's exports and imports of goods and services, expressed as a percentage of GDP; Market_Cap_%GDP, that equals to stock market capitalization expressed as a percentage of the host country's GDP; Est_Main_Exchange, the difference between the year of the acquisition and the year of the establishment of the host country's main exchange (Bhattacharya and Daouk, 2002); Enforcement_IT_Law, the difference between the year of the acquisition and that of the first insider trading enforcement case of the host country (Bhattacharya and Daouk, 2002). This variable is set to zero if there has been no insider trading enforcement case. ***, ** and * denote statistical significance at the 1%, 5% and 10% level, respectively.

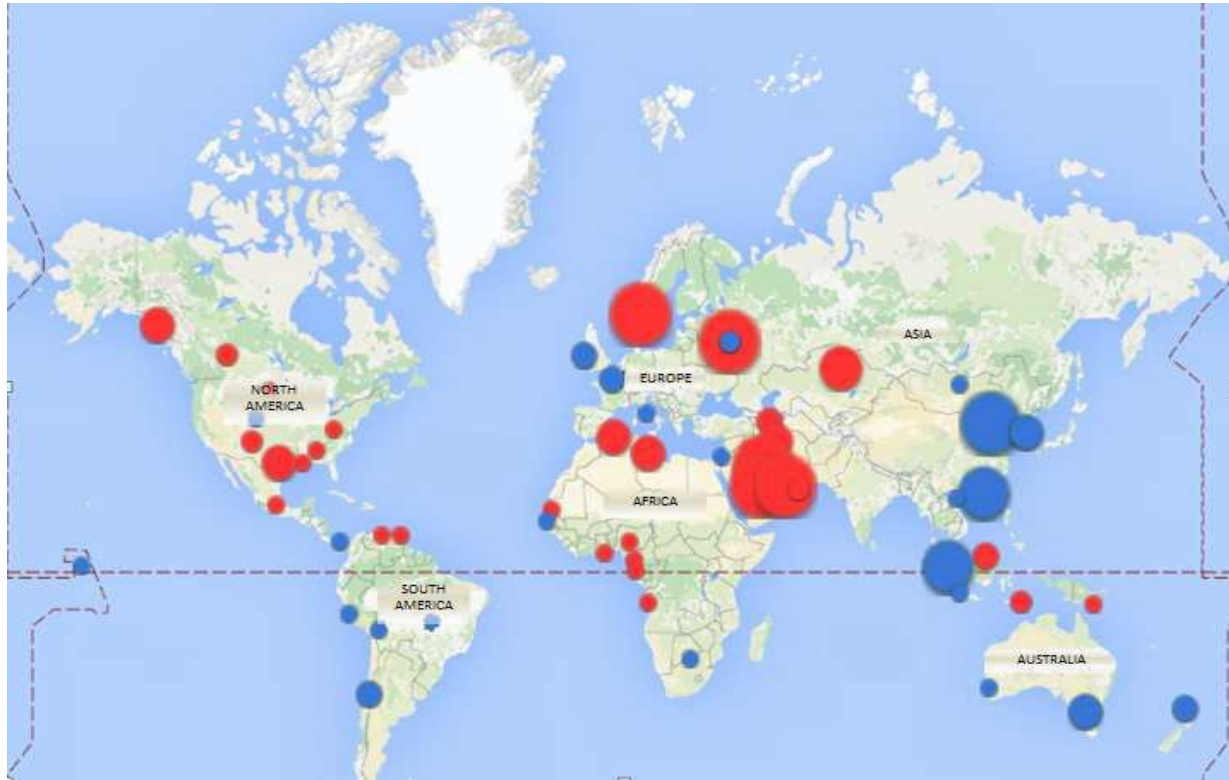


Fig. 1: Sovereign Wealth Fund Assets Map

This figure presents the distribution of SWF assets around the world. Data are provided by the SWF institute and updated in April 2016. Red circles present Oil- and Gas- related SWFs. Blue present Non- Oil- and Gas- related SWFs.

Алексєва Т.І., к. е. н., доц., доцент,
Стась О.Г., Бузівська Д.М., студентки-магістри
Харківський торговельно-економічний інститут КНТЕУ

РОЛЬ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ В РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних ринкових умовах головною метою діяльності підприємства є досягнення конкурентних переваг в довгостроковому періоді, які нададуть високу норму прибутку та стабільне економічне зростання. З приводу забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства актуальним стає утримання наявних ринкових позицій та пошук нових можливостей, що сприятиме розширенню ринків збуту та зростанню економічної ефективності.

В цих умовах, аналіз конкурентоспроможності підприємств стає об'єктивною необхідністю, так як в сучасній конкурентній боротьбі при всій її масштабності, динамізмі і гостроті виграє той, хто аналізує і бореться за свої конкурентні позиції. Важливою проблемою стає кількісна оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства і управління нею.

Конкуренція є досить тонким і гнучким механізмом управління виробництвом. В умовах скорочення попиту на товар або послугу фірми страждають не в рівній мірі. Найбільших труднощів зазнають неефективні підприємства, виробники неякісної продукції тощо. Сильні фірми можуть навіть в економічно складний час процвітати, оскільки до них відійдуть сегменти ринку, які раніше контролювалися збанкрутілими конкурентами [1].

Гнучкість механізму конкуренції проявляється у його миттєвій реакції на будь-які зміни обставин оточуючого середовища. У кращому становищі опиняються фірми, які найкраще пристосовані до змін. В період кризових явищ виробництво з високим ступенем адаптації є більш ефективно динамічним.

Конкуренти – це зовнішній фактор, вплив якого неможливо заперечувати. Керівництво кожного підприємства повинно розуміти, що якщо не задовольняти потреби споживачів так само ефективно, як це роблять конкуренти, то підприємству просто не утриматися «на плаву». У багатьох випадках не споживачі, а саме конкуренти визначають, якого роду результати діяльності можна продати і яку ціну можна запросити.

Зовнішні умови розвитку підприємства не залежать від самого підприємства, а визначаються напрямком господарської політики держави, урядовими заходами з управління і регулювання. Виходячи з цього, важливо знати відповідне господарське законодавство, постанови уряду відносно його діяльності і на базі аналізу державної правової бази будувати дослідження своїх потенційних можливостей, тим більше, що зовнішні умови чинять у великій мірі визначний вплив на характер, внутрішні умови і можливості розвитку підприємства.

Аналіз зовнішніх умов є базою для прийняття рішень про підвищення конкурентоспроможності, сприяє росту ефективності і рентабельності його виробничої збутової діяльності, створенню основи для становлення маркетингового підходу у рішенні ключових задач управління.

Головна мета дослідження – визначити конкурентні можливості підприємства, виявити його сильні і слабкі сторони, знайти шляхи удосконалення діяльності з метою підвищення конкурентоспроможності фірми на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Варто зауважити, що при оцінюванні конкурентоспроможності підприємства предметом найбільшої уваги повинна бути номенклатура та конкурентоспроможність продукції, що випускається. Саме продукція з її якістю, упаковкою, сервісом, рекламою приваблює не лише покупця, а також бізнесмена, акціонера, інвестора.

Результати оцінювання конкурентоспроможності продукції використовуються для вироблення експертного висновку про неї, а також для вибору шляхів оптимального підвищення рівня конкурентоспроможності продукції для вирішення ринкових задач [2, 3].

Вибір оптимальної конкурентної політики підприємства при виході на зовнішній ринок передбачає проведення усебічної оцінки його конкурентоспроможності. Оцінка потенційних можливостей підприємства – складна і трудомістка задача, яка дозволяє забезпечити баланс ринкових запитів з реальними можливостями самого підприємства, розробити основні програми його виробничого розвитку і поведінки на ринку, а також підвести реальну і компетентну основу під рішення, що приймаються.

Конкурентна політика спрямовується на створення оптимального конкурентного середовища діяльності суб'єктів господарювання, забезпечення їх взаємодії на умовах недопущення проявів дискримінації одних суб'єктів іншими (насамперед, у сфері монопольного ціноутворення та за рахунок зниження якості продукції), сприяння розвитку ефективної соціально-орієнтованої економіки.

Основним змістом сучасного етапу конкурентної політики в Україні є захист уже створеного конкурентного середовища, підвищення ефективності функціонування існуючих конкурентних відносин.

На сучасному етапі конкурентна політика передбачає здійснення комплексу заходів щодо формування ефективного конкурентного середовища, зменшення частки монопольного сектора в економіці України, удосконалення правил конкуренції, упровадження сучасних методів державного регулювання діяльності суб'єктів природних монополій, зменшення частки монопольного сектора у внутрішньому валовому продукті, розвитку інституційного забезпечення конкурентної політики.

Правовою основою конкурентної політики є конкурентне законодавство. Слід зазначити, що досвід запровадження конкурентного законодавства в Україні не є значним порівняно з розвиненими країнами світу.

Конституційне значення конкурентної політики полягає в тому, що:

- політика захисту економічної конкуренції у підприємницькій діяльності є державною політикою;
- політика захисту економічної конкуренції є обов'язковою для всіх гілок влади (законодавчої, виконавчої, судової);
- вимоги конкурентної політики мають дотримувати і виконувати всі без винятку суб'єкти господарювання;
- законодавча влада приймає відповідні закони щодо реалізації конкурентної політики;
- виконавча влада здійснює заходи для виконання прийнятих рішень, розробки та реалізації державних програм;
- судова влада контролює дії законодавчої та виконавчої влади стосовно дотримання конкурентних вимог, виносить рішення щодо відповідальності за порушення, встановлює міру цієї відповідальності.

Конкурентну політику слід розглядати у широкому та вузькому розумінні. У широкому розумінні конкурентна політика це сукупність заходів економічної політики, спрямованих на: поступальний розвиток економіки, підвищення конкурентоспроможності продукції та послуг національного товаровиробника, стимулювання прогресивних змін структури національної економіки, забезпечення ефективної зайнятості та ін. У вузькому розумінні конкурентна політика – це заходи антимонопольних органів держави у сфері здійснення контролю за дотриманням законів та інших нормативно-правових актів щодо системи захисту конкуренції [4].

Основними принципами конкурентної політики є: принцип об'єктивності (неупередженості), принцип транспарентності (прозорості,

гласності, відкритості процедур), принцип контролю, принцип заборони, принцип превентивності (запобіжного, упереджувального впливу). При формуванні конкурентної політики необхідно забезпечити оптимальне співвідношення між діями, які обмежують (не допускають) монопольну діяльність, і діями, які спрямовані на розвиток конкуренції.

У цьому зв'язку принципово важливими є три сфери реалізації конкурентної політики:

- 1) діяльність антимонопольних органів держави як сукупність приписів відносно заборонених дій;
- 2) процесуальні заходи як механізм, який забезпечує дотримання правил, включаючи механізм застосування санкцій до порушників;
- 3) розповсюдження антимонопольними органами держави інформації серед учасників ринку про значущість конкуренції і необхідність (можливості) її розвитку.

Зміст конкурентної політики не може не враховувати особливостей національної культури, підприємницького менталітету і традицій, яких дотримуються на ринку.

Таким чином, конкурентна політика є важливим стимулюючим засобом підвищення соціально-економічної ефективності та створення сприятливого клімату для сталого інноваційного розвитку країни. Конкурентні правила ринкової поведінки для всіх суб'єктів господарювання сприяють встановленню прозоріших відносин між ними, а отже, стимулюють процеси детінізації та дебіюрократизації вітчизняної економіки. Лише в умовах повноцінної конкуренції буде підвищуватися конкурентоспроможність національних товаровиробників.

Основна суперечність конкурентної політики в умовах трансформаційної економіки полягає у протиріччі між використанням переваг великомасштабного виробництва, яке забезпечує високу ефективність, та необхідністю обмеження негативних наслідків великих монопольних об'єднань, пов'язаних з ослабленням або з усуненням конкуренції. Стимулююча спрямованість конкурентної політики пов'язана зі сприянням діяльності великих вітчизняних підприємств (фірм), яка спрямована на підвищення її конкурентоспроможності на світових товарних ринках. Ефективна національна конкурентна політика в умовах глобалізації світової економіки є невід'ємною щодо розширення співробітництва України з членами міжнародного співтовариства у сфері конкурентних відносин.

Реалізація конкурентної політики – одне із пріоритетних завдань всіх державних органів, котрі регулюють соціально-економічний розвиток країни. Становлення та розвиток ефективного конкурентного

середовища повинно бути в числі повсякденних переваг у діяльності не тільки Антимонопольного комітету України (АМКУ), а й інших державних органів управління.

Спеціальні державні органи з питань конкуренції здійснюють контроль за дотриманням антимонопольного законодавства, проводять роботу щодо удосконалення та розробки рекомендацій стосовно активізації конкуренції на товарних ринках. Структура, компетенція та організація таких органів визначаються змістом конкурентної політики.

У межах конкурентної політики має забезпечуватися ефективний зв'язок між органами державної влади з питань конкуренції та органами впади, що здійснюють регулювання в секторах економіки.

З нашої точки зору, обґрунтування вибору конкурентної політики повинно включати етапи реалізації стратегії підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

На першому етапі – становлення – необхідно спрямувати зусилля на підвищення рівня продуктивності праці та максимально наблизити його до міжнародних стандартів якості виробництва за рахунок впровадження сучасних технологій. При цьому основним завданням для національних кампаній мають стати збереження наявного потенціалу конкурентоспроможності з метою пошуку ринків збуту нових продуктів насамперед у секторах, в яких це матиме найбільшу віддачу.

На другому етапі – утвердження – має місце формування стабільного конкурентного середовища яке спонукає до продуктивної конкуренції на глобальному рівні та надає можливість для проведення ефективної конкурентної поведінки вітчизняних суб'єктів господарювання. Як засвідчує досвід високорозвинених країн світу, структурно-інституційна перебудова суспільної системи, яка має супроводжувати етап утвердження, пов'язана з значними фінансовими витратами та вимагає освоєння економічними суб'єктами нових схем конкурентної поведінки.

Третій етап – інноваційного зростання – має на меті створення на базі конкуренції між виробниками перерозподілу матеріальних і фінансових ресурсів за інноваційними напрямками, спрямованими на узгодження національних інтересів з транснаціональними перевагами, притаманними сучасній економіці в умовах глобалізації.

Вибір конкурентної політики в умовах модернізації економіки для національних виробників має здійснюватися на такими напрямками:

1. Шляхом усунення диспаритету між цінами на внутрішньому ринку України та світовими цінами на товари та послуги з метою

запобігти використанню українських ресурсів (трудових, сировинних, екологічних тощо).

2. Створення умов для мобілізації та раціонального використання інвестиційного потенціалу України відповідно до потреб забезпечення конкурентоспроможності.

3. Стимулювання імпорту інноваційного обладнання та технологій.

4. Сприяння зрушенням у структурі обґрунтування цінової політики (збільшення частки прибутку, зменшення матеріальних витрат, підвищення рівня заробітної плати) на підприємствах усіх форм власності.

5. Вдосконалення механізму мотивації до зниження енерговитрат, сприяння переходу до енергозберігаючих технологій з використанням альтернативних джерел енергопостачання.

6. Сприяння збільшенню доходів та підвищенню рівня життя населення як підґрунтя для забезпечення стабільного платоспроможного попиту на внутрішньому ринку.

7. Забезпечення сприятливих організаційно-правових умов функціонування бізнесу.

8. Спрямування зусиль на поліпшення умов роботи українських підприємств за кордоном.

9. Забезпечення потреб підприємств у висококваліфікованих кадрах.

10. Урівноваження умов ведення бізнесу в економіці України з умовами країн торговельних партнерів.

При цьому конкурентоспроможність продукції, що випускається на підприємствах можна розглядати в залежності від рівня планування та управління на ньому. Об'єктами управління виступають: загальний стан підприємства; інноваційно-інвестиційна привабливість фірми; конкурентоспроможність продукції. За допомогою оцінки показників, що характеризують конкурентоспроможність підприємство здійснює вибір своєї конкурентної політики щодо конкурентів.

Таким чином якісні зміни у конкурентному середовищі економічної діяльності фірм зумовлюють необхідність пошуку ефективних шляхів досягнення, підтримання і розвитку конкурентоспроможності національних економік. Для того, щоб Україна, яка має високий потенціал міжнародної конкурентоспроможності у її сучасному розумінні, могла досягти конкурентоспроможності своєї економіки з орієнтацією на науково-технологічні та інформаційно-інноваційні перспективи, важливо оцінити достатність для цього внутрішніх джерел і умов, визначити можливості долати негативний зовнішній конкурентний вплив та достойно відповідати на виклики глобалізації.

Необхідною стає мобілізація всіх ресурсів і факторів розвитку і, насамперед інвестиційних та інноваційних, котрі мають відігравати продуктивну інтегруючу роль для усталеного соціально-економічного прогресу. Необхідні поглиблені дослідження сутності інвестиційного глобалізму, його сучасних проявів і перспектив, позитивних і можливих негативних впливів на національну конкурентоспроможність [2,3,4,5].

Вітчизняними й закордонними фахівцями розроблено кілька методичних підходів до оцінки конкурентоспроможності. Так В. Г. Шинкаренко й А.С. Бондаренко [7] всі існуючі методи оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства об'єднують у наступні шість груп:

1. Методи, засновані на аналізі порівняльних переваг.
2. Методи, що базуються на теорії рівноваги підприємства.
3. Методи, побудовані на теорії ефективної конкуренції.
4. Методи, засновані на теорії якості товару.
5. Матричні методи оцінки конкурентоспроможності.
6. Інтегральні методи.

Перша група. Методи, засновані на аналізі порівняльних переваг базуються на теорії міжнародного поділу праці. У відповідності до цього підходу передумовою для завоювання підприємством конкурентних позицій є наявність порівняльних переваг за задалегідь обґрунтованими критеріями. У рамках цієї теорії використовується наступна сукупність критеріїв – обсяг і норма прибутку, рентабельності, обсяг продажів, частка на ринку й інші критерії які забезпечують більш низькі витрати порівняно з конкурентами. При цьому всі критерії-показники підрозділяються на стимулятори й дестимулятори. Показники, які здійснюють позитивний, стимулюючий вплив на рівень конкурентоспроможності, називаються стимуляторами, на відміну від показників, що здійснюють гальмуючий, негативний вплив, які мають назву – дестимулятори.

Оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства проводиться шляхом зіставлення за кожним критерієм відповідних значень розглянутого підприємства й конкурента. Чим частіше значення показників-стимуляторів розглянутого підприємства перевищують значення конкурента, а значення показників-дестимуляторів нижче значень конкурента, тим підприємство більший рівень конкурентоспроможності.

Переваги – можливість оцінки конкурентоспроможності за різними напрямками.

Недоліки – відсутність єдиного узагальнюючого показника оцінки конкурентоспроможності, відсутність методичних рекомендацій

з обґрунтування напрямків для комплексної оцінки конкурентоспроможності, визначення оптимальної кількості критеріїв відповідно до яких оцінюється конкурентоспроможність, не враховується вплив показників один на одного.

Друга група. Методи, що базуються на теорії рівноваги, ґрунтуються на теорії рівноваги фірми й галузі А. Маршалла й теорії факторів виробництва (праця, капітал, земля, здатність до підприємництва). Відповідно до цього підходу під рівновагою розуміється такий стан, коли у підприємства відсутні стимули для переходу в інший стан. Теорія рівноваги припускає, що в результаті свого розвитку галузі або підприємства повинні перейти в стан рівноваги.

Критерієм конкурентоспроможності є наявність у підприємства таких факторів виробництва, які можуть бути використані більш ефективно, ніж у конкурентів. В якості показників, що підлягають аналізу, найчастіше використовуються: відносна вартість устаткування, матеріальних ресурсів, відносні ставки заробітної плати й інші вартісні показники, що характеризують фінансово-господарську діяльність.

Чим нижчі значення показників відносної вартості факторів виробництва у конкретного підприємства порівняно з конкурентами, тим стійкішими вважаються його конкурентні позиції й вище рівень конкурентоспроможності.

Переваги – можливість оцінки конкурентоспроможності різних напрямків на рівні галузей й окремого підприємства.

Недоліки – даний підхід більшою мірою відображає об'єктивно сформовані зовнішні умови. Він прийнятний в умовах досконалої конкуренції, що в «чистому вигляді» не спостерігається навіть у країнах з розвинутою ринковою економікою, що приводить до зниження вірогідності оцінки конкурентоспроможності. Стан рівноваги це динамічна категорія, і навіть якщо галузь або підприємство досягне раніше запланованого стану рівноваги, то внаслідок постійних змін у зовнішньому середовищі включаючи й нововведення, що постійно розробляються, реальний стан рівноваги буде відрізнятися від раніше запланованого. Тому у галузі або підприємства постійно з'являються нові стимули для переходу в наступний стан рівноваги і даний процес безперервний.

Третя група – методи, побудовані на теорії ефективної конкуренції. Основним інструментом аналізу конкурентоспроможності є зіставлення положення підприємств, що входять у галузь, з конкуруючими підприємствами, із середньогалузевими (еталонними) показниками або з оптимально досягнутим рівнем.

Оцінка проводиться шляхом зіставлення одиничних або групових показників діяльності підприємств однієї галузі або тих, що входять у стратегічну групу за певною ознакою (наприклад, територіальною). На основі отриманих у такий спосіб співвідношень показників робляться певні висновки про порівняльну конкурентоспроможність об'єктів дослідження.

Як відзначають Ю.Б. Іванов, О.М. Тищенко, Н.А. Дробитько, О.С. Абрамова [8], В.Г. Шинкаренко й А.С. Бондаренко [7] при такому підході предметом аналізу, як правило, виступають три головні групи показників:

- ефективність виробничо-збутової діяльності підприємства;
- ефективність власної виробничої діяльності підприємства;
- фінансова стабільність підприємства.

Однак оцінка конкурентоспроможності, що базується на теорії ефективної конкуренції, може бути здійснена за будь-яким напрямком фінансово-господарської діяльності підприємств.

До цієї групи відносяться такі найпоширеніші методи як таксономічний аналіз, метод радару, метод рейтингової оцінки, індексний метод.

Четверта група. Методи, засновані на теорії якості товару, припускають оцінку рівня конкурентоспроможності підприємства виходячи із споживчої цінності продукції, що випускається. При цьому найважливіші параметри продукції підприємства зіставляються з відповідними параметрами аналогічного товару конкурента або еталоном.

Послідовність аналізу може бути умовно підрозділена на два етапи. Для кожного з досліджуваних сегментів ринку встановлюють ступінь задоволення вимог покупців конкуруючими товарами в порівнянні з «ідеальним» продуктом, що хотів би мати споживач. На другому етапі формуються основні вимоги до аналізованого продукту й ступінь їх відповідності реальним характеристикам. Потім визначається можлива зміна рентабельності виробництва й збуту продукції при досягненні необхідних ринкових характеристик.

До цієї групи відносяться такі найпоширеніші методи як метод експертних оцінок, радару, споживчої вартості, індексний метод.

Переваги – можливість оцінки конкурентоспроможності товару за різними характеристиками.

Недоліки – конкурентоспроможність підприємства ототожнюється з конкурентоспроможністю продукції, що випускається, й не враховує ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства.

П'ята група. Матричні методи оцінки конкурентоспроможності базуються на концепції життєвого циклу й аналізі конкурентних переваг. Їхня суть полягає у позиціюванні підприємств, що входять до стратегічної групи, у певній параметричній системі й розробці для кожного варіанта певного комплексу стратегій. За результатами позиціювання робиться висновок про відносну конкурентоспроможність підприємств і перспективи їхнього розвитку й інвестування.

Аналіз конкурентних переваг ґрунтується на побудові двомірних матриць, за допомогою яких підприємства можуть порівнюватися один з одним за такими критеріями як темпи росту продажів, частка ринку і його привабливість, відносна конкурентна позиція, стадія життєвого циклу. На кожному етапі життєвого циклу підприємство може реалізувати продукцію в різних обсягах, що об'єктивно відображає його частку ринку й динаміку продажів.

До методів аналізу конкурентних переваг відносяться SWOT-аналіз (виявлення сильних і слабких сторін, можливостей і загроз), SNW-аналіз (якісна оцінка кожної позиції підприємства – сильна, нейтральна, слабка), SPACE-аналіз (порівняння ймовірності використання можливостей і важливості впливу), PEST-аналіз (оцінка політичного, економічного, соціально-культурного та технологічного аспектів зовнішнього середовища підприємства), модель GE/McKinsey (порівняння привабливості ринку й відносної конкурентоспроможності).

Переваги – дані методи дозволяють провести якісний аналіз конкурентних позицій, необхідний для попереднього дослідження конкурентної ситуації, вибору виду бізнесу для інвестування.

Недоліки – значна спрощеність у виборі, обґрунтуванні й аналізі критеріїв оцінки конкурентоспроможності, відсутність однозначної кількісної оцінки, неможливість поглибленого аналізу факторів конкурентоспроможності, використання простої шкали (високий, середній і низький рівень) бальних оцінок і суб'єктивність характеру думок експертів.

Шоста група. Інтегральні методи ґрунтуються на комплексному підході до оцінки конкурентоспроможності підприємства, що поєднують теорію порівняльних переваг і теорію якості товару.

Переваги – даний метод достатньо простий, наочний і дозволяє одержати однозначні оцінки конкурентних позицій підприємств.

Недоліки – інтегральний метод припускає порівняння підприємств за товарною масою, а знайти два або більше підприємств, абсолютно ідентичних за видами і структурою продукції, надзвичайно складно.

Установлення пріоритетних конкурентів – це виділення із всієї сукупності конкурентів тих з них, які на даному ринку або його сегменті займають або можуть зайняти найбільшу ринкову частку або можуть вплинути на діяльність підприємства.

За ступенем впливу на діяльність підприємства виділяються прямих конкурентів, які в цей час виконують роботи й потенційних конкурентів, які можуть включитися до конкурентної боротьби.

У першу чергу необхідно оцінити конкурентоспроможність підприємства відносно прямих конкурентів, працюючих на даному ринку. При наявності достатньо високого рівня конкурентоспроможності необхідно додатково проаналізувати потенційних конкурентів (як національних, так й іноземних підприємств) для виявлення можливих конкурентних переваг і проведення превентивних заходів.

На другому етапі визначаються напрями оцінки конкурентоспроможності підприємства. Вибір напрямів оцінки конкурентоспроможності розглянемо з позиції системного підходу. Для цього необхідно виявити й проаналізувати зовнішні фактори, що здійснюють вплив на діяльність підприємства.

Вся сукупність зовнішніх факторів складається з факторів прямого та непрямого впливу. До факторів непрямого впливу належать:

- фактори міжнародного характеру (закордонне законодавство, регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств, курс гривні до основних світових валют);

- екологічні фактори (стан природних ресурсів, природних умов, рівня забруднення навколишнього середовища в регіоні);

- фінансово-економічні фактори (тенденції розвитку економіки України, стан державного бюджету, рівень інфляції, рівень безробіття, рівень податкових ставок, рівень доходів населення, ріст національного продукту на душу населення, кредитно-фінансове регулювання, анти-монопольне регулювання);

- демографічні фактори (тенденції динаміки чисельності населення України, у тому числі в регіоні функціонування підприємства, статеві-віковий склад населення України, у тому числі в регіоні функціонування підприємства, тенденції рівня народжуваності в Україні, сальдо міграції населення);

- соціально-культурні фактори (соціальні умови життя, традиції, розвиток соціальної сфери);

- політико-правові фактори (політична стабільність в суспільстві, напрямок розвитку політичної системи, характер політичної боротьби, ступінь суспільної підтримки діючої урядової програми, законодавчих актів України).

Фактори непрямого впливу здійснюють практично однаковий вплив на всі підприємства, які входять до однієї стратегічної групи, тому при визначенні конкурентоспроможності підприємства вони враховуватися не будуть. На фактори непрямого впливу, прийняті управлінські рішення за допомогою зворотного зв'язку, не можуть здійснити ніякого істотного впливу.

Зовнішні фактори прямого впливу залежно від стану підприємства впливають на рівень конкурентоспроможності. Так, наприклад, вибір більш надійного постачальника, який продає ресурс високої якості з наданням знижок при покупці, підвищує конкурентоспроможність підприємства. Тому оцінку конкурентоспроможності підприємств пропонується здійснювати за кожним компонентом середовища безпосереднього оточення.

Власне оцінка й аналіз підприємств-конкурентів також здійснюється з позицій системного підходу за декількома аспектами. Пропонуються наступні основні напрямки такої оцінки: ринкова активність, фінансово-економічні результати, імідж і репутація, конкурентоспроможність продукції, маркетингова діяльність.

Підтримка високої конкурентоспроможності шляхом проведення ефективної конкурентної політики, означає, що всі ресурси підприємства використовуються настільки продуктивно, що воно опиняється більш прибутковим, чим його головні конкуренти. Це одночасно передбачає, що підприємство займає стабільне місце на ринку товарів та послуг, і його продукція користується постійним попитом. Однак в житті цей стан не являється незмінним. Тому керівництво підприємства повинно вміти відслідковувати зміни, що відбуваються в умовах господарювання, і проводити відповідні перетворення в політиці ведення виробництва та реалізації товарів.

Такими перетвореннями можуть бути: зміна товарної політики, впровадження нових технологій, диверсифікація виробництва, зміна організаційно-правового статусу підприємства, модернізація форм збуту продукції, вихід на нові ринки, створення спільних виробництв і т. ін.

В результаті оцінки конкурентоспроможності продукції, у рамках конкурентної політики підприємства можуть бути прийняті наступні рішення:

- зміна складу, структури матеріалів, які використовуються (сировини, напівфабрикатів), комплектуючих виробів чи конструкції продукції;
- зміна порядку проектування продукції;

- зміна технології виготовлення продукції, методів випробувань, системи контролю якості виготовлення, упаковки, зберігання, транспортування, монтажу;
- зміна цін на продукцію, цін на послуги, по обслуговуванню та ремонту, цін на запасні частини;
- зміна порядку реалізації продукції на ринку.

Так, з огляду на сказане вище, можна зробити висновок, що конкурентна політика підприємства являє собою систему заходів, що мають на меті підвищення рівня його конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. Отож, удосконалення конкурентної політики кожного підприємства буде вести за собою досягнення цілей організації в умовах глобалізаційних викликів розвитку національних економік.

Література

1. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация. – Луганск: Изд-во Восточно-украинского национального университета, 2010. – 315 с.
2. Гавва В. Н., Божко Е. А. Потенціал підприємства: формування та оцінювання. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 224 с.
3. Иванов Ю. Б., Тищенко А. Н. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия. – Харьков: Изд-во ХНЭУ, 2004. – 256 с.
4. Тридід О. М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства. – Х.: Вид. ХДЕУ, 2002. – 364 с.
5. Тридід О. М. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: Автореф. на здоб. наук. ступ. д.е.н. – Донецьк: ДНУ, 2003. – 32 с.
6. Белашев В. Д. Реализация стратегических планов компании посредством сбалансированных показателей // Финансовая консультация. – 2003. – №19.– С.22-31.
7. Шинкаренко В. Г., Бондаренко А. С. Управление конкурентоспособностью предприятия. – Харьков: Изд-во ХНАДУ, 2003. – 186 с.
8. Иванов Ю. Б., Тищенко А. Н., Дробитько Н. А., Абрамова О. С. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия. – Харьков: Изд-во ХНЭУ, 2004. – 256с.

Артьомова Т.І.,
д.е.н., доцент,
головний науковий співробітник
відділу економічної теорії ДУ «Інститут
економіки та прогнозування НАН України»

РЕФОРМУВАННЯ СУСПІЛЬНОГО СЕКТОРА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ У КОНТЕКСТІ ТЕНДЕНЦІЙ ГЛОБАЛЬНИХ РИНКОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

На сучасному етапі ринкової трансформації України вагомого значення набуває проблема реформування системи забезпечення суспільними благами як передумова соціалізації економічних відносин. Суспільні блага утворюють особливу групу благ, виробництво і розподіл яких природно підлягає контролю з боку держави. Проте, державне надання суспільних благ пов'язане зі збільшенням попиту на них за межі розумних потреб, спроби ж централізованого нормування попиту неціновими методами сприяють неефективній алокації економічних ресурсів. В таких умовах доцільно виокремлювати у складі суспільних благ сегмент суспільних товарів, які можуть надходити до споживання через систему ринку. Економічна теорія добробуту в поєднанні з теорією прав власності розширює горизонти дослідження сучасного ринку за допомогою виділення і конкретизації трьох його основних сегментів: суспільного сектора, в якому права власності на економічні блага не розподілені, приватного, в якому права власності розподілені і захищені, а також змішаного – ринку суспільних товарів, що забезпечує ув'язку приватного інтересу з загальнонаціональним і тим сприяє ефективному розподілу ресурсів і формуванню економіки довіри.

Виникнення поряд з державним наданням суспільних благ приватного забезпечення ними, розвиток конкурентних відносин в суспільному секторі дозволяє говорити про становлення ринку суспільних товарів. Втім, аналіз сучасного стану ринку суспільних товарів в Україні свідчить про безсистемний і небезпечний характер спостережуваних тут процесів. Недостатня ефективність попередніх програм ринкових перетворень зумовила виникнення таких негативних явищ, як глибока економічна та соціальна нерівність, малозабезпеченість значної частини домогосподарств, обмеження доступу громадян до благ культури, освіти, науки, охорони здоров'я, а в підсумку – звужене відтворення умов, необхідних для реалізації людського потенціалу.

Це, крім низки локальних ризиків, створює реальну загрозу процесу модернізації економіки.

Запорукою успішного реформування суспільного сектора економіки в Україні є концептуальне упорядкування відповідних заходів економічної політики з урахуванням досвіду глобальних ринкових трансформацій і становлення нових моделей загального державного облаштування і управління.

Проблеми інституційного забезпечення національної економіки знайшли відображення в роботах багатьох вітчизняних дослідників – Л. Антонюк, В. Базилевича, І. Бураковського, В. Вишневського, А. Гриценко, В. Гейця, В. Дементьєва, І. Малого, В. Мандибури, Т. Мельник, В. Мунтіяна, А. Поручник, О. Рогача, В. Тарасевича, А. Філіпенко, О. Яременко та інших. Проте, в науковій літературі досі майже не приділяється уваги закономірностям функціонування загальної економічної моделі господарювання в Україні з урахуванням глобальних тенденцій її ринкового трансформування. Сучасний господарський лад України традиційно трактується як суверенна, демократична, соціальна, правова держава. У той же час в наукових колах давно точаться дискусії про історичні долі нинішньої моделі соціальної держави, при цьому господарський устрій розвинених країн часто характеризується як капіталістичний. У зв'язку з невизначеністю базових засад суспільного життя розмитими виявляються орієнтири поступального господарського розвитку, а також його концептуальне оформлення у вигляді відповідних програм економічної політики. Отже, метою статті є прояснення змісту сучасних глобальних ринкових трансформацій суспільного сектора економіки як концептуальний простір становлення траєкторії сталого соціально-економічного розвитку України.

Для формування загальних перспектив і конкретних напрямків реформування суспільного сектора національної економіки важливо враховувати його світові тенденції та закономірності. Так, в 1990-і роки в процесі широкомасштабної приватизації (так званої «неоліберальної революції») зазнала суттєвих змін характерна для розвинених країн патерналістська модель соціальної ринкової держави. Трансформація державного сектора при цьому обумовлювалася, крім інших факторів (необхідність його фінансового оздоровлення, реалізації назрілих структурних реформ для підвищення конкурентоспроможності національних економік і ін.), потребою більш якісного надання суспільних благ за допомогою приватних інститутів, на основі більш активного використання ринкових механізмів.

Після неоліберальної революції розвинені країни стали істотно відрізнятися за структурою і якістю публічного сектора. Так, до середини 1990-х рр. Великобританія поряд із Люксембургом виявилася в числі країн ЄС з найменшою питомою вагою держсектора: його частка у виробництві і послугах скоротилася до 3% валового внутрішнього продукту. На відміну від Великобританії, Франція, Італія, Португалія, Греція зберегли істотні масштаби (до 15% ВВП) і вплив державної власності в економіці. В цілому, проте, незважаючи на звуження абсолютних розмірів державної власності, на початку XXI ст. держава не втратила владних позицій в економіці. У США, наприклад, частка державного сектора на початок 2000-х рр. з урахуванням частини сукупного продукту, що перерозподілявся через федеральний і місцеві бюджети, становила близько 30% обсягу ВВП; питома вага держави в національному багатстві країни оцінювалася приблизно в 25%. При цьому на частку казенних підприємств припадало лише 2% від їх загального числа в економіці.

У нових умовах господарювання ефективність системи державного управління перетворилася на ключовий фактор економічної могутності держави. Внаслідок цього через бюджети розвинених країн продовжували перерозподілятися величезні суми доданої вартості. Таким чином, на рубежі століть в економіці розвинених країн виявилася тенденція становлення нового типу державного сектора. Його особливостями стало, з одного боку, скорочення частки державної власності і прямого втручання в господарські процеси; з іншого – розширення методів опосередкованого впливу держави на процеси суспільного відтворення і кругообіг сукупного капіталу. У 1997 р. у Доповіді Світового банку «Держава у світі, що змінюється» були позначені основні контури моделі ефективної держави як спадкоємиці моделі держави загального добробуту (соціальної ринкової держави).

Найбільшою мірою проблема формування ефективної держави актуальна для країн пострадянського простору, для України. Тим часом, основні положення Доповіді Світового банку не дають готових відповідей на наступні питання: як може зберегти і примножити силу держава, що звільнилася від основної маси своїх економічних активів внаслідок приватизації? За допомогою яких механізмів вона здатна демонструвати свою політичну, адміністративну і соціально-економічну ефективність і привабливість? Прояснити закономірності трансформації моделей державного управління в розвинених країнах, які служать орієнтирами для ринкових перетворень в Україні, можливо з позицій

ціннісної методології, яка дозволяє активізувати творчий потенціал функціонального, причинно-наслідкового та інституційних підходів в економіці.

Ключовою передумовою аналізу є те, що модель ефективної держави реалізується у формі публічного сектора економіки на основі сумісно-розділених відносин власності і управління в системі держава – корпоративний сектор. При цьому висока результативність функціонування держави досягається, зокрема, за рахунок ефективного управління корпоративними правами, перш за все, державними корпоративними правами. В економічній літературі під корпоративним управлінням, як правило, розуміється система взаємин різних груп акціонерів і менеджерів корпорації, що має на меті захист фінансових інтересів акціонерів (як частини інвесторів) від опортуністичної поведінки менеджерів. Разом з тим, такий підхід є однобічним: систему корпоративного управління, яка відбиває складний взаємозв'язок відносин власності і управління слід розглядати більш широко – в єдності її правової та економічної складових. Так, з правової точки зору, корпоративне управління постає як передбачений чинним законодавством механізм управління діяльністю господарюючого суб'єкта (корпорації), що забезпечує його ефективність і прибутковість в інтересах власників й інших зацікавлених осіб (кредиторів, інвесторів, працівників, постачальників і покупців, державних органів та ін.). У цьому розумінні корпоративне управління ніби виконує подвійну функцію: по-перше, регулює відносини всередині самого господарського товариства, що складаються між його учасниками та господарським товариством як юридичною особою; по-друге, регулює відносини господарського товариства з іншими суб'єктами права, не пов'язаними з корпорацією відносинами участі, – державою, зовнішніми юридичними та фізичними особами.

З економічної точки зору, відносини корпоративного управління детермінуються типом відносин власності (привласнення). Будучи обумовленою історичним розвитком продуктивних сил, трансформація суспільних відносин привласнення має об'єктивний характер; отже, в суспільстві відсутні прямі важелі впливу на систему корпоративного управління, за допомогою яких можна було б однозначно досягати поставленої мети. Отже, управління відносинами власності набуває характеру управління економічним потенціалом. Управління відносинами власності, незалежно від його форм, опосередковано державою; нормативно-правова ж регламентація вольових відносин власності

виступає регулятором процесу суспільного відтворення в цілому, а, отже, і всієї системи економічних відносин власності.

У вузькому розумінні управління корпоративними правами в системі держава – корпоративний сектор здійснюється в межах пучків правових повноважень в напрямку реалізації цілей та інтересів власників. При цьому система управління корпоративними правами в казенних підприємствах та об'єктах з відповідною державною часткою утворює ядро державного сектора – *державний сектор у вузькому розумінні* і повинна слугувати еталоном ефективної організації для суб'єктів бізнесу. У широкому розумінні управління корпоративними правами, опосередковане управлінням державними корпоративними правами (і навпаки), становить основу функціонування *державного сектора економіки в широкому розумінні* – у формі публічного сектора. Отже, ефективне управління державними корпоративними правами, з одного боку, є складовою частиною загальної системи корпоративного управління; з іншого – обумовлює саму цю систему, націлює її на результативне функціонування, що дозволяє поєднувати комерційні цільові установки компаній з інтересами підвищення конкурентоспроможності національної економіки та добробуту населення.

Критерієм практичної реалізації моделі ефективної держави є *становлення ефективного власника* – відповідального господарського суб'єкта, що відрізняється інноваційною поведінкою, впроваджує на підприємстві ефективну систему корпоративного управління і високу корпоративну культуру, яка дозволяє органічно погодити інтереси найманого працівника, корпорації і суспільства: сприяє глибокій реструктуризації (реконструкції) виробництва, соціалізації економічних відносин, підвищенню конкурентоспроможності національної економіки. Система ефективного управління державними корпоративними правами сприяє оптимізації обсягів державної власності та функціонуванню державних підприємств як суб'єктів підприємницького типу. Одночасно виступаючи ініціатором становлення інноваційної системи корпоративного управління в більш широкому просторі публічного сектора, держава отримує можливість активно впливати на суб'єктів і на процеси розширеного суспільного відтворення, ефективно залучати кошти до державного бюджету з подальшим їх розумним інвестуванням в соціально-економічні програми. Сумісно-розділені відносини не виключають наявності спектра різноспрямованих інтересів і цілей, які підлягають гармонізації; однак, пріоритетність національних інтересів розширеного відтворення не скасовує непорушні принципи економічного суверенітету фірми, в тому числі, і державної корпорації.

В цілому практика господарювання на початок 2000-х рр. демонструвала тенденцію становлення в розвинених країнах світу моделі ефективної держави. Відповідаючи на виклики 1990-х рр., Організація економічного співробітництва і розвитку сформулювала принципи сучасного корпоративного управління; їх діяльну реалізацію в публічному секторі економіки покликані були забезпечити інститути державно-приватного партнерства та соціальної відповідальності організації. Оформилися основні різновиди нової моделі державного сектора: англо-саксонська, з незначними масштабами державної власності і переважно «горизонтальними» (податково-бюджетними) методами регулювання корпоративного сектора; євроконтинентальна, з широким діапазоном корпоративних прав, значною часткою державної власності (перш за все, у фінансовій сфері і галузях інфраструктури) і, відповідно, державних витрат в економіці; японська, з унікальним симбіозом «перехресних» володінь і відповідними економічними суб'єктами державно-корпоративного типу; з відносно малою часткою бюджетних витрат і невеликими розмірами державної власності.

За допомогою ефективного управління відтворювальним потенціалом уряди розвинених країн отримували можливість сформувати соціально орієнтовану інноваційну економіку, що відповідає реаліям інформаційного (постіндустріального) суспільства. Трансформування відносин власності закономірно зумовлювало становлення потрійної структури національної економіки в єдності власне державного сектора (у вузькому розумінні), публічного та приватного секторів. Тим часом недостатнє теоретичне осмислення трансформації моделей державного управління внаслідок ослаблення методологічних позицій причинно-наслідкового аналізу сприяло ціннісному вихолощуванню інститутів державно-приватного партнерства, соціальної відповідальності організації – зміцненню суспільних пріоритетів економічної ефективності за рахунок послаблення принципів соціальної відповідальності. Глобальна фінансово-економічна криза виявила невідповідність такої форми ефективної держави законам становлення інформаційного суспільства. Посткризовий етап суспільного розвитку закріпив і посилив суперечливі тенденції.

Держава, позбувшись значної частини активів у ході масштабної приватизації і не відновивши їх адекватною системою сумісно-розділених відносин власності і управління, поступово стала втрачати орієнтири і важелі соціального господарювання. Трансформація відносин власності відповідно до законів хаосу і катастроф, ентропії і нелінійного розвитку, які постулювалися невірною інформаційною теорією вартості, зумовила реставрацію капіталістичної природи

держави. Про рух держави в бік капіталістичної моделі свідчать факти скорочення частки індивідуальних акціонерів в сукупному акціонерному капіталі у порівнянні з великими інституційними інвесторами; загострення проблеми поляризації доходів і зростання коефіцієнта Джині; поповнення верств бідного населення за рахунок представників середнього класу. Про це говорить неефективність ініційованих державою програм реформування систем охорони здоров'я, освіти, соціального забезпечення та інших.

Проблема соціальної невлаштованості та інфраструктурної недостатності найбільш зримо проявляється на пострадянському просторі. Неувага до програм розвитку освіти, науки, культури, охорони здоров'я стало тут ключовим фактором витіснення національних економік на периферію світового суспільного життя. Гостро стоїть проблема реформування соціальної, транспортної інфраструктури, системи житлово-комунального господарства. Недосконалість виробничої інфраструктури в умовах поширення цифрових технологій і систем автоматизованого проектування загрожує деіндустріалізацією економіки.

Намагаючись вирішити зростаючі протиріччя в суспільному секторі, наукова еліта прагне змінити традиційний погляд на роль держави в ринковій економіці. Однак, такі спроби, в силу кризового стану офіційної економічної доктрини (а разом з тим і механізмів реального управління господарськими процесами), не отримують конструктивного інституційного підкріплення і дифузії в тканину суспільного життя. Втім, слабка результативність планів модернізації інфраструктурного та інших секторів економіки обумовлюється наявністю більш загальної проблеми становлення в Україні моделі ефективної інноваційної держави. Важливо враховувати, що повноцінно виконувати свою історичну інноваційну місію держава не може сьогодні не тільки в перехідних економіках, але і в розвинених країнах. Наростання економічних дисбалансів спонукає уряди зосереджуватися на вирішенні конкретних господарських проблем за допомогою перевіреного набору інструментів, але такий підхід, внаслідок ігнорування загальних перспектив соціально-економічного розвитку, продукує формування хибної спіралі песимістичних настроїв і кризового відтворення у суспільстві.

Виявляти закономірності становлення нової системи державного управління та реформування суспільного сектора економіки сьогодні належить всім країнам спільно, і Україна цілком здатна закласти інноваційні підходи на цьому шляху. Так як сталий розвиток національної економіки є неможливим поза соціумом, без широкого залучення до нього широких верств населення, то подолання кризи соціальної держави слід шукати на таких засадах, коли саме соціальний

розвиток, усуваючи відчуження між бідністю і багатством, стає інноваційним ресурсом справедливого суспільного, державного і економічного облаштування, наголошує, зокрема, академік В. Геєць.

Важливо розуміти, що розвиток суспільного сектора в Україні має ряд особливостей, обумовлених його інверсійним характером, а також деформаціями, характерними для загальної ринкової трансформації постсоціалістичних країн. В умовах, коли система адміністративного надання суспільних благ піддалася руйнуванню, а система соціалізації капіталу ще не сформована, ринок суспільних товарів можна розглядати як компенсаційний інститут, що забезпечує трансформацію людського потенціалу у людський капітал і тим заповнює «розриви» в соціально-економічній тканині суспільства.

Розвиток людського капіталу безпосередньо пов'язаний з рівнем розвитку ринку суспільних товарів (систем охорони здоров'я, науки, культури та інших). Більш того, високорозвинений людський капітал сам є різновидом суспільного блага. Дійсно, його споживання супроводжується позитивними екстерналіями (вигодами переливу). З упевненістю можна говорити також про значний ступінь соціальної корисності, якою володіє людський капітал поряд із корисністю індивідуальною. Так, споживання людського капіталу однією особою не зменшує його корисності для інших; отже, цьому феномену притаманна визначальна властивість суспільних благ – неконкурентність. В принципі все мають доступ до людського капіталу, навіть якщо відмовляються платити за це, бо ніхто не може заборонити спілкування в людському суспільстві. Отже, людському капіталу притаманна друга основна властивість суспільного блага – невиключеність зі споживання. Навіть якщо суворіше підійти до властивості невиключеності й припустити, що доступ до людського капіталу як блага можливий тільки через певну плату, то і в цьому випадку він не перестає бути суспільним благом, оскільки володіння властивістю невиключеності не має визначального значення при віднесенні блага до ряду суспільних.

Таким чином, людський капітал, який володіє значним ступенем соціальної корисності, є неконкурентним і частково невиключним зі споживання, можна визначити як специфічне суспільне благо чи суспільний товар. Перспективи його розвитку пов'язані з розвитком загального ринку суспільних товарів і, в свою чергу, обумовлюють розвиток цього ринку, бо людський капітал є його формоутворювальним (системоутворювальним) елементом. Все це підвищує роль людського капіталу як системоутворювального елементу соціально орієнтованої економіки в цілому. З урахуванням тенденцій глобальних ринкових трансформацій прийнятна для України модель розвитку ринку

суспільних товарів повинна відбивати троїсту структуру економіки і взаємно пов'язувати три суспільних інститути: державного управління публічним сектором, професійної діяльності, громадських ініціатив.

Література

1. Артемова Т.И. Стоимость и цена: логико-исторический процесс формообразования. – К.: Основа, 2006.
2. Артёмова Т.И. Методологична анатомія глобальної фінансово-економічної кризи // Економічна теорія. – 2011. – № 2. – С. 16-32.
3. Всемирный банк. Государство в меняющемся мире. Отчет о мировом развитии / Пер. с англ. – М: Прайм ТАСС, 1997.
4. Геец В. О будущем социального государства // Мир перемен. – 2013. – №4. – С. 88-103.
5. Гриценко А. Структура рыночной трансформации инверсионного типа // Экономика Украины. – 1997. – № 1. – С. 4–10.
6. Засади модернізації виробничої інфраструктури України / За заг. ред. Б.З. Піріашвілі, О.І.Нікіфорук; ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України». – К., 2014.
7. Кибенко Е.Р. Корпоративное право Украины. – Х.: Эспада, 2001.
8. Мадзукато М. Инновационное государство // Россия в глобальной политике. – 2015. – № 3. – С.199-210.
9. Новая эра социальной справедливости. Доклад Генерального директора на 100-й сессии Международной конференции труда. – Женева: Международное бюро труда, 2011.
10. Сапир Ж. Французская экономика в 2014 г.: кризис конъюнктурный и кризис структурный // Проблемы прогнозирования. – 2015. – № 2. – С. 93-107.
11. Супян В.Б. Американская экономическая модель: характерные черты и эффективность в начале XXI века // США – Канада: ЭПК. – 2015. – № 7. – С. 3-25.
12. Супян В.Б. Роль государства в американской экономике: теория и практика // США – Канада: ЭПК. – 2002. – № 1.– С. 2-17.
13. Стиглиц Дж. Ю. Ревущие девяностые. Семена развала. – М.: Современная экономика и право, 2005.
14. Шлихтер А. Общественные блага в США: распределение и финансирование // Мировая экономика и международные отношения. – 2014. – № 5.– С. 42-52.
15. Feigenbaum H., Henig J., Hament Ch. Shrinking the State // The Political Underpinning of Privatization. – Cambridge. 1998.
16. Fridman M. Capitalism, Freedom and Democracy. – Chicago, 1962.

Бадах Ю.Г.,
д.істор.н., проф.,
професор кафедри соціальних
та філософських наук,
Київський національний торговельно-економічний університет

ДІЯЛЬНІСТЬ КОЛЕКТИВУ КНТЕУ У 2015/2016 НАВЧАЛЬНОМУ РОЦІ

Велика увага у КНТЕУ приділяється проблемам та стратегічним векторам розвитку української економіки та торгівлі в умовах викликів глобалізації, готуючи сучасні кадри для держави. Це необхідно для розробки науково обґрунтованих рекомендацій щодо відновлення й підтримки високої якості економічного потенціалу.

Почавши свою діяльність 70 років тому як філіал, маючи в складі першого набору лише 50 чоловік, Київський торговий інститут став Національним торговельно-економічним ВНЗ України, де навчається понад 40 тис. людей

Постійно головною рисою КНТЕУ була його інноваційність, прагнення забезпечити високу якість професійної підготовки фахівців, приведення освіти у відповідність до нових соціально-економічних вимог, сприяття розбудові країни.

Своє головне завдання КНТЕУ бачив у підготовці, для потреби держави, високопрофесійних фахівців нової генерації, здатних взяти на себе відповідальність за майбутнє країни, її розвиток та процвітання [2].

Тенденції глобалізації, міжнародної інтеграції, впливаючи на економіку змінюють спосіб життя людей, ставлять перед освітою нові завдання щодо підготовки фахівців. Сучасна система освіти дає можливість озброїти ВНЗ механізмом її адаптації до потреб ринку праці та суспільства, підвищити свідомість та моральні якості громадян.

Університет здійснює постійно в цьому напрямку системну наполегливу роботу. Колектив експериментував, шукав, прагнув до нового, налаштовувався на краще, спирався на накопичений досвід, кращі університетські традиції, що дають всі підстави бути впевненим у світлому майбутньому як університету, так і всієї нашої Батьківщини.

КНТЕУ спрямовував свої зусилля на виконання програм стратегічного та інноваційного розвитку університету. За багато років у КНТЕУ було створено систему визначення пріоритетів розробки та реалізації заходів щодо досягнення запланованих рубіжів, вивчення та

запровадження кращого вітчизняного та закордонного досвіду. Головним у цьому стало створення та підтримка у кожному колективі, підрозділах університету атмосфери розуміння важливості внеску кожного у загальну справу.

Керівництво університету на чолі з ректором врахувало зміни, що виникають у зовнішньому оточенні та на ринку праці, тенденції, які існують у молодіжному середовищі щодо професійних уподобань, інтересів. Зважаючи на це, здійснювалась оптимізація структур та обсяги підготовки за освітніми напрямками, спеціалізаціями, започатковано ряд нових напрямків та інше.

КНТЕУ один з найавторитетних ВНЗ України, атестований за найвищим IV рівнем акредитації, з року в рік посідаючи найвищі сходинки за показниками багатьох авторитетних рейтингів, постійно входячи у десятку кращих університетів України. Саме якість освіти в ньому є першочерговою метою його діяльності. Базовий заклад нараховує 6 факультетів та має ще 6 інститутів, 10 коледжів, 3 вищих комерційних училища в різних містах України.

Підготовка фахівців здійснюється за 18 спеціальностями, 43 бакалаврськими та 50 магістерськими програмами, із них 8 – англійські.

В базовому університеті створені Інститут вищої кваліфікації, французько-український інститут управління, дистанційного навчання, навчальні та бізнес центри, центр трансферу технологій, вперше в Україні введено систему управління якістю тощо.

В університеті існує 28 наукових шкіл, діє 6 спеціалізованих вчених Ради, які здійснюють підготовку докторів наук за 9 науковими спеціальностями, а кандидатів наук за 17 науковими спеціальностями, в галузі знань 7 наук.

З науковими ступенями та вченими званнями КНТЕУ працює 80,0% науково-педагогічних працівників, серед яких: 4 академіка, 4 члена кореспондента академії наук, 152 докторів наук та професорів, 624 кандидата наук і доценти, 13 заслужених діячів наук і техніки, заслужених працівників вищої школи народної освіти. Університет має більше 4 тис. комп'ютерів, фонди бібліотек налічують 2 млн примірників [1].

Здійснюється підписка на 197 назв періодичних та інформаційних видань. Електронна колекція мультимедійного відділу бібліотек налічує понад 2162 примірники.

Щодо міжнародної діяльності, то університет підтримує зв'язки з 32 країнами світу з якими має 115 угод. В університеті навчаються 247 студентів із 20 країн світу.

Університет має високі показники зі спортивного та культурного розвитку, свідомого соціально відповідального виховання. Про це свідчать успіхи футбольної команди університету СК «Меркурій», що стала у 2014 р. чемпіоном України серед вишів і студентський камерний академічний хор, що отримав звання народного. Доброчинцями університету встановлений рекорд з кількості донорів, який зафіксовано у «Книзі рекордів України». Розвинутий волонтерський рух у опікуванні над дитячими будинками, сиротами, шпиталями. Студенти беруть участь у благодійних акціях, тощо.

Матеріально-технічна база університету відповідає міжнародним стандартам. Це сучасно обладнані навчальні корпуси і аудиторії, спеціалізовані лабораторії, один з самих більших бібліотечних фондів у економічних вишах країни, чисельні заклади харчування, 5 комфортабельних гуртожитків – одні з найкращих у Києві. Добудовується ще один дев'ятиповерховий. Проводиться в університеті і військова підготовка студентів на базі Національного університету оборони. Університет має єдиний в Україні, серед ВНЗ, стадіон із штучним покриттям, також 2 спортивних комплекси, басейн.

КНТЕУ не дивлячись на всі труднощі продовжує робити подальші кроки на шляху поглиблення модернізації освіти, нарощує інтелектуальний потенціал для підготовки висококваліфікованих фахівців, адаптованих до практичної діяльності в ринкових умовах.

В університеті активно впроваджуються науково-обґрунтовані заходи і програми, пов'язані з інноваційним розвитком, якісними перетвореннями в організації навчального процесу, виховної роботи, наукової діяльності. Це дає змогу інтегруватися до Європейського освітнього середовища та освіти, відповідати найкращим міжнародним зразкам, де університет вже займає 24 місце, входить до Великої хартії університетів.

Мета статті показати як працював КНТЕУ конкретно у 2015/2016 ювілейному початковому році.

Діяльність університету у 2015/16 навчальному році була направлена на закріплення лідируючих позицій на ринку освітніх послуг. Рік був насичений важливими подіями та звершеннями, характеризувався новими умовами діяльності та викликами часу.

В контексті реалізації державної політики у сфері вищої освіти Кабінетом Міністрів України були прийняті концептуально важливі документи – новий Перелік галузей знань і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти, а також численні документи Міністерства освіти і науки України в розвиток впровадження положень Закону України «Про вищу освіту» [1].

Нашою реакцією на зміни стало уточнення назв, визначення місця, осучаснення змісту спеціальностей і спеціалізацій, розробка стандартів освітньої діяльності на базі принципово нових навчальних планів, перегляд планів підготовки ліцензійних справ, уточнення планів діяльності, зокрема, підготовки навчально-методичних видань, стажування викладачів.

Відбулася реорганізація Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі шляхом приєднання до Київського національного торговельно-економічного університету.

На виконання вимог цих документів в стислі строки була проведена складна багатовекторна робота, результатом якої стала оптимізація структури КНТЕУ: утворення нового структурного підрозділу – факультету міжнародної торгівлі та права, уточнення структури та назв інших факультетів, кафедр. До сім'ї КНТЕУ ввійшли три відокремлені структурні підрозділи із Одеси та Харкова.

Не дивлячись на такі потужні зовнішні фактори впливу, університет спромігся не тільки оперативної, а й адекватно відреагувати на них, заклавши потужний фундамент для розвитку своєї діяльності.

Вчена рада університету на кожному засіданні протягом року ухвалювала важливі, а іноді – доленосні рішення, спрямовані на модернізацію діяльності, удосконалення структури та якості освіти.

У 2015-2016 н.р. продовжувалася робота щодо організації та підвищення якості управління діяльністю КНТЕУ з боку ректорату та вченої ради.

Стратегічною метою КНТЕУ є забезпечення випереджального розвитку освітньої, наукової, діяльності для формування гармонійної особистості, стабільно високої конкурентоспроможності в Україні та світі. Удосконалення системи управління якістю КНТЕУ в 2015-2016 н.р. було спрямовано на забезпечення автономії університету, мобілізацію колективу, посилення керованості підрозділами, розвиток колегіальних органів управління підвищення відповідальності працівників за стан справ, створення та подальше вдосконалення регламентів діяльності, забезпечення якості освітнього процесу.

Так, на виконання положень Закону України «Про вищу освіту» розроблено та затверджено вченою радою 28 квітня 2016 р. Стандарти вищої освіти КНТЕУ за новими спеціальностями та спеціалізаціями.

Розроблено та схвалено методичною радою КНТЕУ Положення про відкриті заняття в КНТЕУ. Внесено зміни до Положення про систему рейтингової оцінки науково-педагогічних працівників КНТЕУ.

Відповідно до нових Ліцензійних умов провадження освітньої діяльності в закладах освіти, які вступили в силу з 1 січня 2016 року, КНТЕУ подано 36 ліцензійних справ, у тому числі 15 – для розширення провадження освітньої діяльності на третьому рівні вищої освіти, 11 – на першому – другому рівнях базового закладу і 10 ліцензійних справ відокремлених структурних підрозділів.

Протягом звітного навчального року КНТЕУ успішно пройшов акредитацію за 32-ма напрямками підготовки/спеціальностями, у тому числі за напрямом підготовки/спеціальністю «Економічна кібернетика» освітніх ступенів «бакалавр» і «магістр» базового закладу.

Успішною стала робота щодо розширення переліку наукових спеціальностей: додано спеціальності докторантури 08.00.02 – світове господарство та міжнародні економічні відносини та аспірантури – 08.00.05 – розвиток продуктивних сил та регіональна економіка. Таким чином, в 2016 році підготовка наукових та науково-педагогічних кадрів у докторантурі та аспірантурі здійснюватиметься відповідно за 9 та 20 науковими спеціальностями в галузі 8 наук.

Новацією року стала розробка вперше в країні стандартів вищої освіти КНТЕУ за всіма спеціальностями та спеціалізаціями на основі європейських рекомендацій.

На виконання наказу Міністерства освіти і науки України від 11 листопада 2015 р. № 1151 «Про особливості запровадження переліку галузей знань і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2015 р. № 266 у вересні 2015 р вченою радою КНТЕУ затверджено «Стандарт вищої освіти КНТЕУ. Вимоги» та «Програму розробки та запровадження стандартів вищої освіти КНТЕУ на 2015/16 н.р.», згідно з якими робочими групами здійснювалася підготовка стандартів вищої освіти КНТЕУ та навчальних планів за спеціальностями/спеціалізаціями.

Відповідно до положень Закону України «Про вищу освіту» розроблено та затверджено вченою радою університету навчальні плани підготовки здобувачів всіх ступенів вищої освіти, відповідні освітньо-наукові програми, ліцензійні справи.

Щороку велика увага приділяється стажуванню науково-педагогічних працівників: свій професійний рівень підвищили 80 науково-педагогічних працівників університету та 16 науково-педагогічних та педагогічних працівників з відокремлених структурних підрозділів на базі КНТЕУ.

У роботі з кадрами використовувалися результати соціологічних досліджень за участю студентів з метою вивчення і розповсюдження кращого досвіду, усунення негативних проявів, встановлення невикористаних можливостей у поліпшенні роботи викладачів.

У 2015 році зараховано 11 049 осіб, з них за державним замовленням – 4 810 осіб.

У 2015 році збережено минулорічні позитивні тенденції проведення вступної кампанії і, безумовно, враховано особливості цього року. До університету у 2015р. на всі рівні та форми навчання зараховано 4 643 особи, із них за держзамовленням зараховано 1 388 осіб, а решта 3 255 осіб за рахунок коштів юридичних та фізичних осіб.

За підсумками вступу університет значно зміцнив свої позиції як один з найкращих вишів нашої держави. Загалом, у 2015 році до університету для здобуття ступеня бакалавра, магістра та ОКР спеціаліста подано 30 230 заяв абітурієнтів (шосте місце серед ВНЗ України), а кількість електронних заяв склали – 63% від загальної кількості заяв. За результатами оприлюдненого Міністерства освіти рейтингу ВНЗ України за кількістю поданих заяв університет покращив показники, посівши шосте місце (2014 рік – дев'яте), а за кількістю поданих заяв на одне бюджетне місце за економічними напрямками підготовки – КНТЕУ залишається лідером в Україні.

Для забезпечення якісного набору до університету, увага приймальної комісії була сфокусованою на покращання профорієнтаційної роботи. Зокрема, на кожному факультеті організовані агітаційні, мобільні групи зі складу провідних викладачів кафедр, було проведено 4 «Дня відкритих дверей» та 82 «Дні гостинності», на яких були присутніми 3468 учнів та їх батьків з м. Києва та регіонів України. Також були поновлені та укладені нові договори про співробітництво з навчальними закладами. Як підсумок університет має 98 договорів про співробітництво з загальноосвітніми навчальними закладами та 41 договір – з навчальними закладами I-II рівнів акредитації. Значної уваги було приділено виїзним тестуванням випускників коледжів у м. Києві та в регіонах України. Фактично профорієнтаційними заходами було охоплено близько 156 загальноосвітніх навчальних закладів.

До базового закладу всього зараховано – 4 381 особу, з яких 1 391 особу за державним замовленням, 2 290 осіб за рахунок інших джерел.

Загальний випуск 2015/16 навчального року становить 4920 осіб, серед них: 1495 магістрів, 80 спеціалістів, 3347 бакалаврів.

Дипломи з відзнакою отримали 78 випускників освітнього ступеня бакалавр та 111 – освітнього ступеня магістр.

Серед випускників університету громадяни Анголи, Азербайджану, Білорусі, Грузії, Екваторіальної Гвінеї, Іраку, Молдови, Нігерії, Росії, Сирії, Таджикистану.

Результати досліджень, отриманих при підготовці випускних кваліфікаційних проектів (робіт), опубліковано у 1099 наукових статтях, розміщених у 23 збірниках наукових праць, та оприлюднено у виступах на наукових студентських конференціях тощо.

Впродовж звітнього року було розроблено: програм та робочих програм – 255, методичних рекомендацій до самостійної роботи студентів – 16, методичних рекомендацій до практичних робіт – 9, опорних конспектів лекцій – 36, збірників тестових завдань – 24, підручників – 10, навчальних посібників – 12.

За період з серпня 2015 р. по квітень 2016 р. вченою радою КНТЕУ було ухвалено 341 програму та робочих програм навчальних дисциплін, у тому числі: 157 програм та 48 робочих програм навчальних дисциплін для студентів, які здобувають освітній ступінь бакалавра; 74 програми та 60 робочих програм навчальних дисциплін для студентів, які здобувають освітній ступінь магістра; 3 програми навчальних дисциплін для слухачів інституту вищої кваліфікації; 5 програм та робочих програм навчально-методичних матеріалів для аспірантів.

У напрямі модернізації навчання здійснюється підготовка до II Міжнародної науково-методичної конференції «SMART-ОСВІТА: ресурси та перспективи» (проведення планується у жовтні 2016 р.).

Для забезпечення освітнього процесу навчально-методичними матеріалами, які відповідають сучасним вимогам, оновлено «Методичні рекомендації щодо розробки програм та робочих програм практики», «Методичні рекомендації до розробки робочої програми дисципліни», «Методичні рекомендації щодо складання опорного конспекту лекцій», «Методичні рекомендації щодо складання екзаменаційних білетів», пам'ятку автору навчальної книги тощо.

Видана література в університеті є провідною та користується попитом у споживачів. За звітний період реалізовано 52,8 тис. прим. на суму 2090,2 тис. грн, у тому числі іншим покупцям 2,7 тис. прим. на суму 124 тис. грн. За звітний період реалізовано 706 екземплярів сувенірної продукції на суму 24,4 тис. грн.

Серед основних пропозицій студентів щодо поліпшення організації освітнього процесу, найпопулярнішим є побажання «об'єктивно оцінювати знання».

Важливу роль у вирішенні завдання поліпшення якісного складу науково-педагогічних працівників відіграє аспірантура та докторантура.

У 2015 році забезпечено конкурс та повністю виконано план прийому: зараховано 66 аспірантів та 3 докторантів. Нині в аспірантурі університету навчається 266 осіб, а в докторантурі – 14 осіб. Успішною є практика формування резерву її вступників.

З цього року в університеті почали роботу дві спеціалізовані вчені ради Д 26.055.06 з правом прийняття до розгляду та проведення захисту дисертацій на здобуття наукового ступеня доктора (кандидата) економічних наук.

В цілому, за звітний період аспірантами, докторантами та викладачами захищено 12 докторських та 60 кандидатських дисертацій.

Розвиток наукової та інноваційної діяльності в університеті є визначальним фактором професійного, інтелектуального та духовного зростання викладачів і студентів.

Науково-дослідна робота, що виконується в межах робочого часу викладачів в університеті відповідає державній науковій, науково-технічній, інноваційній політиці України, інтеграції вищої освіти до європейського науково-освітнього простору та пріоритетним напрямом наукових досліджень КНТЕУ. У 2015/16 н.р. кафедрами університету відповідно до затвердженого плану науково-дослідної роботи університету на 2016 р., здійснюється дослідження по 146 темам, які виконуються у межах робочого часу викладачів. У 2015 р. завершено дослідження по 56 темам, а з 2016 р. розпочато виконання 66 нових науково-дослідних робіт. З метою входження до системи формування національних інформаційних ресурсів з науково-технічної та інноваційної діяльності університет постійно реєструє в Українському інституті науково-технічної експертизи та інформації (УкрІНТЕІ) не лише госпдоговірні НДР, а й деякі ініціативні кафедральні теми.

З метою апробації наукових розробок, обміну результатами досліджень в університеті в 2015/16 н.р. проведено близько 100 наукових заходів, у т.ч. 18 конференцій, 3 форуми, 2 фестивалі, понад 60 міжнародних, міжвузівських та вузівських круглих столів та семінарів, на яких обговорювалися проблеми соціально-економічного розвитку України, проекти законів, постанов, вносилися пропозиції органам державної влади та місцевих рад.

У контексті співпраці з державними інституціями, міжнародними організаціями та бізнес-структурами в 2015/16 навчальному році організовано та проведено близько 50 проблемних лекцій із залученням представників цих установ та підприємств.

За результатами 2015 р. зросла кількість наукових публікацій. Науковці одноосібно та у співавторстві брали участь у підготовці 125 монографій та розділів монографій в колективних виданнях. Опубліковано 1943 наукових статей, з яких у фахових виданнях – 1137, зарубіжних – 220, а також 1674 тез доповідей.

Науковці брали участь у більш ніж 500 наукових заходах міжнародного, всеукраїнського рівня та за межами України (Румунія, Польща, Росія, Білорусія, Чехія, Молдова, Грузія, Болгарія, Словаччина, Латвія та інші), на яких було зроблено 2569 доповідей, з них на міжнародних конференціях – 1754, за межами України – 271.

Збільшується кількість наукових публікацій у виданнях, які включено до міжнародних наукометричних баз даних.

Винахідниками університету та відокремлених структурних підрозділів одержано 67 патентів на винаходи (14) та корисні моделі (38), 15 свідоцтв авторського права (у 2,5 рази більше ніж у попередньому році), подано 29 заявок на отримання патенту (на 80% більше ніж у попередньому періоді) та 12 – на свідоцтва авторського права.

Особливого значення у справі реформування національної економіки набуває співпраця КНТЕУ з науково-освітніями установами, бізнес-структурами та владою. У звітному році продовжилося подальше поширення форм наукового співробітництва колективів університету з іншими ВНЗ України, зарубіжних країн, бізнес-структурами. Зокрема, науковці університету працювали за близько 300 укладеними договорами співдружності з органами виконавчої влади, державними установами та організаціями, підприємствами, товариствами торгівлі, готельно-ресторанного та туристичного бізнесу, провідними банками, фінансовими установами тощо.

Науковці КНТЕУ входять до складу спеціалізованих рад із захисту докторських і кандидатських дисертацій університету та інших ВНЗ.

Секцію за фаховим напрямом «Економіка» очолив ректор університету Мазаракі А.А. Сім викладачів університету стали членами секцій: Бакалінська О.О., Белінська С.О., Гніщевич В.А., Мельниченко С.В., Притульська Н.В., Ромат Є.В., Ткаченко Т.І.

Викладачі КНТЕУ надають фахові наукові консультації під час участі в програмах телевізійних та радіоканалів: на телеканалі «Інтер» програма «Ранок з Інтером», телеканалі «Ера», програма «На слуху» телеканал СТБ та «Все буде добре», «1 + 1» – «Територія обману», «Життя без обману», на телеканалі ТРК Київ програма «Громадська приймальня», «Якісне життя», ТРК «Україна» – ток-шоу «Говорить

Україна», «Ранок з Україною», Новий канал – «АБЗАЦ», ток-шоу «Страсті за Ревізором».

Постійно серед студентів проводять різні конкурси, олімпіади, конкурс студентських наукових робіт зі спеціальності, круглі столи, в яких наші студенти беруть активну участь, стають переможцями.

У звітному році в університеті продовжувалась практика проведення студентських наукових тематичних конференцій та круглих столів. Було проведено 2 всеукраїнські, 9 вузівських конференцій, 4 круглі столи.

Протягом навчального року у КНТЕУ видано 29 збірок магістерських статей студентів. Опубліковано 1796 наукових статей, що залишилось на рівні минулого року.

Студенти університету брали активну участь у наукових конференціях з публікацією тез доповідей, опубліковано 1227 тез доповідей.

112 студентів, за результатами навчання та досягнення в науковій діяльності відзначені стипендіями, преміями (на 5,7% більше ніж у попередньому році).

Протягом звітного року оновлено 25 одиниць комп'ютерної техніки у комп'ютерному класі кафедри маркетингу та реклами. Нині парк комп'ютерної техніки нараховує 1470 персональний комп'ютерів, які підключені до мережі Інтернет. Функціонують 42 комп'ютерних класи, 10 інтерактивних комплексів, 20 мультимедійних проєкторів, 42 персональних мультимедійних комплекти, відеоконференц-система LiveSize.

Важливим напрямком удосконалення самостійної роботи студентів є подальший розвиток системи дистанційного навчання в університеті. Протягом 2015/2016 навчального року співробітниками лабораторії дистанційного навчання та кафедрами університету розроблено 16 дистанційних курсів. Нині їх загальна кількість складає 130, з яких тільки половина використовується в навчальному процесі.

В 2015 році до фондів бібліотеки надійшло 12694 примірника (4063 назви) документів. На сьогодні фонд налічує 1435218 примірників різних видань, близько 200 назв періодичних видань. Також за звітній період надійшло 1050 примірників журналів та 33 річних комплекта газет. Загальна кількість користувачів бібліотеки КНТЕУ у 2015 році склала за єдиним обліком 17527 (в т.ч. 17102 студента), а кількість відвідувань – 315324, книговидача – 453148 примірників.

Завдяки контактам з випускниками через посередництво Центру розвитку кар'єри збільшено (понад 20%) кількість звернень і замовлень від роботодавців про проходження практики студентів з подальшим

працевлаштуванням, що свідчить про високий рівень знань наших студентів та авторитет університету.

Післядипломна освіта в КНТЕУ більше 15 років поспіль здійснюється на базі Інституту вищої кваліфікації.

Починаючи з 2004 року, Інститут реалізовував програми бакалаврського рівня і підготував біля 200 бакалаврів з іншої спеціальності на базі дипломів молодшого спеціаліста. У 2015 році ІВК поновив набір такої категорії вступників. Це дало можливість охопити контингент молодших спеціалістів, які отримали свої дипломи у минулі роки та розширити контингент слухачів Інституту.

Отже, контингент слухачів Інституту вищої кваліфікації у 2015/16 навчальному році склав 1015 осіб, що на рівні минулого навчального року.

Постійне анкетування студентів та слухачів дало можливість вчасно виявити недоліки в організації освітнього процесу та оперативно їх вирішити.

За результатами дослідження, проведеного журналом «БИЗНЕС» ІВК КНТЕУ отримав статус «Найкращої університетської бізнес-школи».

Визначальним фактором професійного, інтелектуального та духовного зростання викладачів і студентів в університеті є розвиток наукової та інноваційної діяльності.

У 2015/2016 навчальному році науково-дослідна робота, що виконується в межах робочого часу викладачів здійснювались дослідження в межах 146 тем.

На замовлення Міністерства освіти і науки України за рахунок загального фонду держбюджету у 2015 році виконувалося 16 науково-дослідних робіт із загальним обсягом фінансування 2,2 млн. грн. На замовлення інших установ та організацій – 5 науково-дослідних робіт, загальний обсяг фінансування яких склав 46,7 тис. грн. Науково-технічним центром сертифікації продукції, послуг та систем якості були надані науково-технічні послуги, загальний обсяг яких складає 470,1 тис. грн.

З метою апробації наукових розробок, обміну результатами досліджень в університеті проведено близько 100 наукових заходів, у міжнародні та міжвузівські конференції, форуми, фестивалі, круглі столи, семінари, на яких обговорювалися проблеми соціально-економічного розвитку країни, проекти законів, постанов, вносилися пропозиції органам державної влади та місцевих рад. Проведено масштабні заходи до Європейських днів торгівлі, Дня працівників торгівлі.

За звітний період збільшилась кількість виданих монографій та наукових статей. Науковці одноосібно та у співавторстві брали участь у підготовці 125 монографій та розділів в колективних виданнях, опубліковано на 8% більше наукових статей порівняно з минулим періодом. На рівні минулого року залишається кількість наукових та навчально-методичних публікацій.

Розвиток міжнародної діяльності є одним із пріоритетних завдань.

Потребує вирішення проблема залучення на систематичній основі до навчального процесу провідних іноземних лекторів і практиків. Звертаю увагу не тільки на проректорів, а й на всі кафедри.

Щодо розвитку міжнародних зв'язків і співробітництва хочу ще раз наголосити, що, маючи вже біля 110 партнерів, ми повинні сконцентрувати не стільки на їх кількісному збільшені, скільки на забезпеченні нових якісних параметрів співпраці: на розвиток мобільності студентів, подвійне дипломування, організація закордонної практики студентів, стажування викладачів, спільної розробки проектів і отримання під них грантів.

Певних зрушень на цьому шляху досягнуто, зокрема, в розробці спільних проектів під фінансування Європейського Союзу.

Отримання фінансування ЄС є дуже складною справою.

Центр європейської освіти докладає суттєві зусилля щодо забезпечення франко- і особливо англомовної мобільності студентів КНТЕУ. Розроблено і подано у 2016 р. 4 проекти програми К1 – «Навчальна мобільність».

Вагомою складовою діяльності університету є напрацювання та захист об'єктів інтелектуальної власності. Винахідниками одержано 67 патентів на винаходи (14) та корисні моделі (38), 15 свідоцтв авторського права (у 2,5 рази більше ніж у попередньому році), подано 29 заявок на отримання патенту (на 80% більше ніж у попередньому періоді) та 12 – на свідоцтва авторського

Викладачі КНТЕУ надають фахові наукові консультації під час участі в численних телевізійних та радіо- програмах.

Розвивається і студентська наукова робота, до якої було залучено близько 5850 студентів. Протягом року в університеті функціонували 26 дискусійних клубів та 87 наукових гуртків. До виконання НДР було залучено 1171 студент.

Протягом року в університеті проведено 16 студентських наукових конференцій, у тому числі 3 міжнародні та 4 всеукраїнські. Студенти університету брали активну участь у наукових конференціях з публікацією тез доповідей (опубліковано 1227 тез доповідей).

16 студентів стали переможцями II турів Всеукраїнських олімпіад, 20 – Всеукраїнських конкурсів студентських наукових робіт.

Протягом навчального року у КНТЕУ видано 29 збірок магістерських статей студентів. Опубліковано 1796 наукових статей.

112 студентів, за результатами навчання та досягнення в науковій діяльності відзначені стипендіями, преміями (на 6 % більше ніж у попередньому році).

Активно функціонує Наукове товариство студентів, аспірантів, докторантів і молодих вчених КНТЕУ, яким проведено низку заходів з обговорення актуальних проблем, пов'язаних з процесами глобалізації, наслідками фінансової кризи, соціальної реклами, безпечності харчування тощо.

Окрім успішного навчання наші студенти як завжди не залишаються осторонь проблем суспільства, є учасниками волонтерських рухів, творчо розвиваються, підтримують та пропагують здоровий спосіб життя. У 2015/16 н.р. заходи організаційно-виховної та фізично-оздоровчої роботи були покликані формувати у молоді університету національну свідомість, почуття патріотизму, бажання брати участь у розбудові своєї держави, спрямувати студентство на гармонійний та різнобічний розвиток особистості, фізичного, психічного та духовного здоров'я, задоволення естетичних та культурних потреб.

Представники рад студентського самоврядування беруть участь у роботі Вченої ради університету (7 студентів), Конференції трудового колективу (28 студентів), стипендіальної комісії, у комісіях з поселення (виселення) студентів з гуртожитку.

Завдяки нашим студентам КНТЕУ є флагманом донорського руху в Україні. Серед усіх вищих навчальних закладів м. Києва студенти нашого університету виявляють найбільшу активність, про що свідчить статистика останніх років. Безкоштовно в листопаді донорами стали 366 (164,7 л) студентів, а в березні – 368 (172,5 л).

Продовжується робота щодо підтримки ветеранів Великої вітчизняної війни, Афганської війни, учасників антитерористичної операції на сході України шляхом зустрічей із ветеранами, персонального привітання з державними та особистими святами.

Протягом звітнього періоду проводилася робота і щодо залучення студентів до участі у інтелектуальних іграх: XIV Чемпіонату КНТЕУ з інтелектуальної гри «Брейн-ринг», V Чемпіонату КНТЕУ «Своя гра», II студентського турніру «Інтелектуальна битва факультетів»

2015/16 н.р. став роком спортивних перемог та досягнень студентства університету. Так, гордість університету, збірна команда з

футболу СК «Меркурій» вдруге поспіль стала володарем Кубка м. Києва з футболу, збірна команда з баскетболу отримала перемогу у першій півфінальній грі чотирьох столичного етапу Студентської баскетбольної ліги України.

Співробітники КНТЕУ також підтримують здоровий спосіб життя і беруть участь у I Спартакіаді серед співробітників КНТЕУ, яка проводиться з нагоди 70-річчя з Дня заснування Університету.

Окрім успішного навчання наші студенти як завжди не залишаються осторонь проблем суспільства, є учасниками волонтерських рухів, творчо розвиваються, підтримують та пропагують здоровий спосіб життя. У 2015/16 н.р. заходи організаційно-виховної та фізично-оздоровчої роботи були покликані формувати у молоді університету національну свідомість, почуття патріотизму, бажання брати участь у розбудові своєї держави, спрямувати студентство на гармонійний та різнобічний розвиток особистості, фізичного, психічного та духовного здоров'я, задоволення естетичних та культурних потреб.

Аналізуючи ситуацію щодо методичної складової процесу навчання, зазначимо, що освітній процес забезпечений навчально-методичними матеріалами у достатньому рівні відповідно до контингенту студентів.

Не дивлячись на все перелічене, актуальною залишається проблема якості підготовки та рецензування методичних матеріалів.

В університеті діє Колективний договір, всі положення якого виконуються своєчасно та в повному обсязі.

Незмінним пріоритетом для ректорату є своєчасна і у повному обсязі виплата заробітної плати та стипендій.

Ремонтно-будівельні роботи проводились також в гуртожитках, відремонтовано понад 60 житлових кімнат та коридорів в житлових блоках, сходові клітини, місця загального користування.

Влітку 2015 року приймали відпочиваючих дві бази відпочинку «Сонячна» та «Хорли». На базі відпочинку «Хорли» для створення сприятливих та комфортних умов для відпочинку студентів та співробітників поліпшено благоустрій та озеленення території. На основі отриманих дозвільних документів проводяться проектні роботи з землеустрою в с.Хорли. Виготовлено проекти землеустрою на ділянки, які знаходяться в межах селищної ради, проведено експертизу землепорядної документації. На базі відпочинку «Сонячна» щорічно, перед початком оновлюється оздоблення житлових будиночків, здійснюється технічний огляд інженерних мереж електро- та водопостачання.

Господарчим відділом здійснювалась робота по підтриманню в належному санітарному стані всіх приміщень корпусів університету, проводилось регулярне прибирання території від залишків листя, сміття та снігу, виконувались вантажно-розвантажувальні роботи. з вимощенням плитками ФЕМ та обладнано лавами для сидіння.

Так працював Київський національний торговельно-економічний університет у ювілейному 2015/2016 навчальному році.

Література

1. Матеріали до звітної доповіді ректора КНТЕУ А. А. Мазаракі на конференції трудового колективу університету «Про підсумки роботи у 2015/2016 н.р»
2. «КНТЕУ сьогодні: портрет успішного вишу». Газета «Університет і час» № 3-4 26.03.16р.
3. «У свій ювілейний рік університет входить з оновленою структурою». Газета «Університет і час» № 1–2 4.03.16.

Балабанов К.В.,

д.політ.н, професор, ректор
член-кореспондент НАПН України,
Почесний генеральний консул Республіки Кіпр у Маріуполі

Булатова О.В.,

д.е.н., проф.,
перший проректор
Маріупольський державний університет

СТРАТЕГІЇ ІНТЕГРАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Глобалізація економіки принципово змінює міжнародну систему, яка рухається в напрямі формування глобальної багатопольярної системи, в якій розрив між потужностями розвинутих держав світу і країн, що розвиваються буде зменшуватися. Змінюються не тільки провідні актори в системі міжнародних відносин, змінюється спектр та масштаби питань світового розвитку, які набувають транснаціонального значення [2, с.3-5].

Розвиток відкритості зовнішніх ринків зміцнює конкурентні позиції країн в умовах глобалізації економіки і стає необхідною умовою підтримки відкритості через вирішення проблем торговельних бар'єрів (тарифних і нетарифних) на зовнішніх ринках шляхом розширення та поглиблення інтеграційної взаємодії з країнами або регіонами світу. Розширення регіональної інтеграції стає *важливою складовою стратегії розвитку країн світу в умовах поглиблення глобальної регіоналізації як для розвинутих країн, так і для країн, що розвиваються.*

Для розвинутих країн пріоритети інтеграційної складової стратегій розвитку визначаються з точки зору можливостей зростання міжнародної конкурентоспроможності, яка досягатиметься через формування єдиного ринку (на регіональній, континентальній та трансконтинентальній основі), відкритого для іноземного бізнесу на паритетних і взаємовигідних началах для національних компаній на зовнішніх ринках. По відношенню до рівнозначних портерів – розвинутих країн – ці паритетні засади охоплюють питання не тільки торгівлі, інвестиційної діяльності, а й гармонізації систем регулювання бізнесу в цілому, особливо що стосується розвитку та підтримки малих і середніх підприємств, як основного джерела інновацій та створення нових робочих місць.

Погіршення світової кон'юнктури з одного боку, укріплення та розширення впливу з боку країн, що розвиваються, вимагають адекватного реагування й корегування пріоритетів інтеграційної складової відповідної стратегії для розвитку розвинутих країн світу з іншими країнами світу, як напрями Північ-Північ, так і Північ-Південь, що сприятиме їх економічному зростанню й подальшому розвитку. Розвинуті країни світу вже є відкритими економіками, яким притаманні ефективні ринкові механізми, розвинута система соціального захисту, високі стандарти якості життя, все це є стимулюючим фактором для розвитку інтеграційних зв'язків з ними країн, що розвиваються. В свою чергу розвиток інтеграційної взаємодії з країнами, що розвиваються, для розвинутих країн світової економіки стає важливим джерелом підтримки їхньої міжнародної конкурентоспроможності.

Окремі країни, що розвиваються, мають найбільші темпи економічного зростання в світі, в першу чергу через зростання експортних доходів. Серед цих країн в першу чергу виділяються серед

Китай та Індія, в яких протягом останніх десяти років щорічні темпи зростання ВВП на найближчі роки залишаться найбільшими в світі.

Економічне зростання цих країн ґрунтується на економічній моделі, яка відмінна від західної ліберальної моделі розвитку, оскільки центральну роль в економічному розвитку грає держава (державно-центриська модель). Активізація систем державного регулювання в розвинутих країнах світу, особливо його посилення в умовах фінансово-економічної кризи 2008-2009 років, свідчить про відносне зближення цих двох моделей національного розвитку.

Прогнози зростання для країн BRICS до 2050 року [2,с.7-13] фактично прирівнюють їх за обсягами ВВП до країн G7, а компанії, які належить до цих країн, посилять свій вплив в світовій економіці, в тому числі й на глобальному рівні: Бразилія – в агропромисловому комплексі та шельфових розробках; Росія – в енергетиці та металургії; Індія – в сфері послуг в інформаційних технологіях, фармацевтики, виробництві запасних частин; Китай – у виробництві сталі, побутової техніки, телекомунікаційного обладнанні, ПАР – хімічній промисловості, телекомунікаційній сфері тощо. Очікується, що протягом десяти наступних років Китай досягне паритету із США в сфері державної сприйнятливості до інновацій в бізнесі, а Індія в науковому та людському капіталі, хоча й надалі США будуть світовим лідером за рівнем захисту прав інтелектуальної власності, системою стимулювання бізнесу щодо розвитку інновацій та творчості. Незважаючи на те, що суперечки між країнами за доступ к ресурсам (в першу чергу між Китаєм та Індією) можуть стати основою для розвитку нових конфліктів, в системі інтеграційних пріоритетів розвинутих країн світу співпраця саме з цими країнами набуває стратегічного значення.

Лібералізація торговельно-економічних відносин забезпечує прямий вплив на розвиток світової економіки, який, в свою чергу залежить від зростання розвинутих країн світу та розширення доступу на їх ринки країн, що розвиваються, про що свідчать темпи зростання ВВП, експорту та виробництва у світовому господарстві (рис.1). Рівень економічної активності діяльності розвинутих країн був визначальним фактором формування доходів від експорту країн, що розвиваються, однак характер розвитку сучасного світового господарства вніс суттєві корективи в цю тезу, яка була актуальною на початку ХХ століття [3].

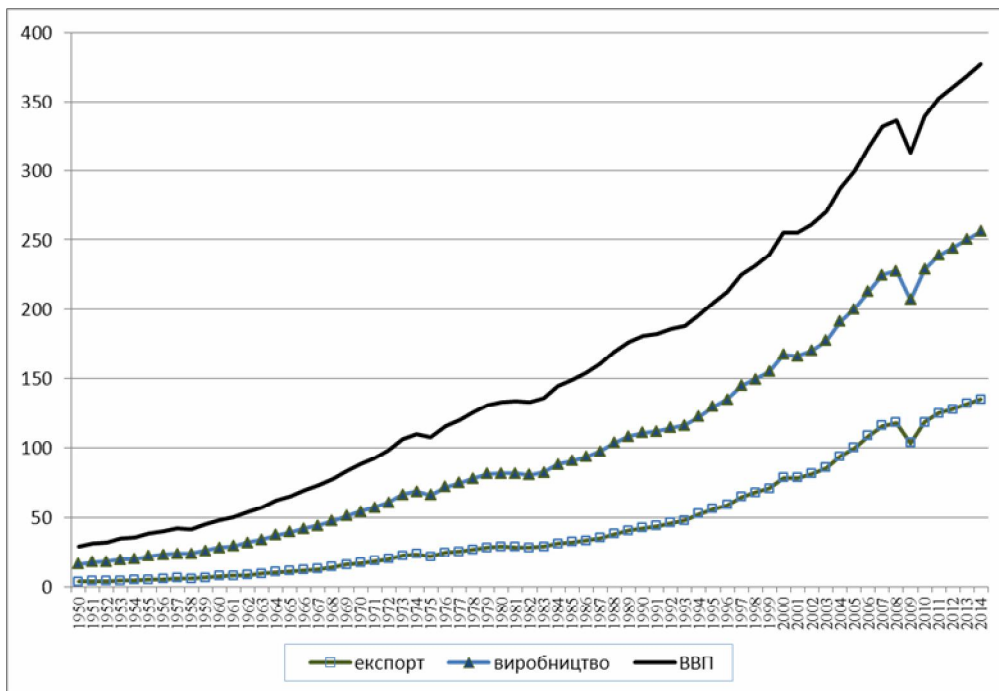


Рис. 1. Індекси темпів зростання ВВП, експорту та виробництва у світовому господарстві (2005=100)

Експортоорієнтовні моделі розвитку країн, торговельна лібералізація визначали характер світової динаміки, яка тривалий час залежала від рівня економічної співпраці між розвинутими країнами та країнами, що розвиваються, однак в сучасних умовах, взаємозалежність країн стає все більш вагомим фактором впливу не тільки на рівні Північ-Південь, а й на рівні Південь-Південь. Більш того, нова економічна динаміка країн, що розвиваються (особливо в Китаї), позитивно впливає розвиток ринків розвинутих країн, хоча має й певні проблемні аспекти:

по-перше, зміни в зростанні продуктивності швидкозростаючих великих країн, що розвиваються, суттєво залежать від обсягів і умов торгівлі з іншими країнами, що розвиваються;

по-друге, розвиток торгівлі між країнами, що розвиваються, є тісно пов'язаним з китайським експортом до розвинутих країн;

по-третє, розширення участі Китаю в міжнародній торгівлі сприяло появі нових проблем, пов'язаних зі зниженням експортних цін;

по-четверте, навіть за умов тривалого зростання в країнах, що розвиваються, який підтримує попит на сировинні товари, основна

проблема – нестабільності їх цін – залишається невирішеною. Спекуляції на товарних ринках можуть попередити суворі заходи регулювання лише на багатосторонній основі.

Глибока інтеграція з розвиненими країнами створює переваги для країн, що розвиваються, за рахунок, в першу чергу, від імпорту провідного практичного досвіду. З іншого боку, існує загроза, що загальні правила, які встановлюються в рамках регіональних угод, спрямованих на розвиток більш глибоких форм інтеграції, не завжди можуть відповідати національним потребам країн, що розвиваються. Лібералізація торгівлі для країн, що розвиваються, поліпшує механізм розподілу ресурсів на основі порівняльних переваг, сприяє збільшенню експортних доходів. Фінансова лібералізація, впровадження якої викликано необхідністю залучення іноземного капіталу, має сприяти подальшому прискоренню економічного зростання не тільки через додаткові залучення прямих іноземних інвестицій, а й за рахунок передачі технологій та навичок. Однак нерегульована лібералізація для країн, що розвиваються, призвела до різкого збільшення їх імпортозалежності при недостатньо високому темпі розвитку експорту (за виключенням Китаю), високого ступеню залежності від зовнішніх фінансових ресурсів, що в окремих країнах призвело навіть до кризових явищ. Постійне зростання цін на сировинні товари впливає на динаміку торгівлі країн, що розвиваються, стан їх торговельних балансів і бюджетів тощо.

Успішний розвиток експортоорієнтовної стратегії зростання було зумовлено постійно зростаючим попитом з боку розвинутих країн світу (фактично до 2008 року), суттєвим збільшенням імпорту з боку китайської економіки, що найбільш стрімко розвивається навіть в кризові часи. Однак ця стратегія (особливо при низькому рівні заробітної плати), зробила країни, що розвиваються, надмірно залежними від іноземного попиту, що й продемонструвала фінансово-економічна криза 2008-2009 років. Вплив кризи призвів до скорочення експорту в розвинутих країнах світу на 22,6% (в тому числі в США на 16,8%), імпорту на 25,0% (в США падіння експорту склало 26,0%). Однак саме ці країни мають достатньо високу питому вагу в структурі експорту країн, що розвиваються.

Багато успішних експортерів серед країн, що розвиваються, застосували механізм лібералізації імпорту тільки після того, коли було забезпечено зростання експорту. Це означає, що розвиток стратегій, пов'язаних з торговельною інтеграцією, має слідувати послідовності, в якій захист значно знижується, в першу чергу, в експортоорієнтовних

галузях промисловості, а потім й на інші товари, коли вже експортний потенціал було сформовано. Розвиток багатосторонньої торговельної системи регулювання спроможний забезпечити достатню гнучкість для успішної реалізації стратегій індустріалізації країн, що розвиваються. На жаль, невдалий переговорний процес в рамках Дохійського раунду переговорів, що триває понад десять років, не дозволив вирішити питання щодо посилення форм захисту, нетарифних бар'єрів, подолання обмеженої лібералізації торгівлі товарами трудомістких виробництв (текстилю, одягу, сільськогосподарської продукції).

Залучення країн, що розвиваються, до міжнародного товарообміну постійно розширюється і стало важливим фактором їх поступового економічного розвитку. Розвиток регіонального ринку активізує впровадження спрощених процедур і заходів: об'єднання торгових процедур, транзиту, розповсюдження комерційної інформації тощо, суттєво полегшує для виробників умови конкуренції з іноземними компаніями країн, що не входять до сфери дій регіональної інтеграційної угоди. Однак в середині групи країн, що розвиваються, спостерігається суттєве розшарування, а від так найменш розвинуті країни неефективно використовують потенційні можливості свого поступового просування в світовому господарстві.

Для довгострокового економічного розвитку країн, що розвиваються, більш важливого значення порівняно з загальними темпами росту зовнішньої торгівлі набуває необхідність забезпечення структурних зрушень у зовнішньоторговельному обороті. Розширення обміну продукцією обробної галузі є важливою умовою забезпечення структурних реформ в економіці цієї групи країн, і відповідає довгостроковим цілям їх розвитку. Розвиток внутрірегіональної торгівлі стає не тільки важливим кроком на шляху зростання конкурентоспроможності продукції країн, що розвиваються, а й в розвитку та розширення їх інтеграції до світового ринку в цілому.

Для більш успішного розвитку регіональної інтеграційної взаємодії країн, що розвиваються, необхідна спільна реалізація не тільки заходів, що стосуються зовнішньої торгівлі. Запорукою їх прогресу має стати спільна інфраструктурна, макроекономічна, промислова, фінансова політика. Вдосконалення інфраструктури з торгівлі та розвитку збільшує можливості обміну товарами та послугами, через зниження витрат, пов'язаних з транспортуванням, зберіганням логістикою, позитивно впливає на інвестиційну привабливість відповідного регіону. Крім того, розвинута інфраструктура стає важливою умовою скорочення бідності, соціальної та економічної ізоляції населення тощо.

Пріоритетність розвитку інфраструктурних проектів зумовлена наступним. По-перше, інфраструктура позитивно впливає на розвиток торгівлі (більш інтегровані мережі постачання та збуту вимагають відповідної інфраструктури, відсутність якої призводить до суттєвих витрат через більш високу додану вартість). Митні затримки через неефективну координацію та управління інформацією, недостатній рівень кваліфікації відповідних робітників, значний час очікування в портах та інші подібні умови характеризують низький рівень розвитку інфраструктури.

Дослідження Світового банку доводять, що країни Латинської Америки мають значно вищі транспортні витрати до США, навіть у порівнянні з іншими країнами, відстань між якими та США, є значно більшою (в першу чергу це стосується Китаю), в результаті, загальні транспортні витрати цих країн є в четверо більшими, ніж тарифні [1, с.4]. Їх скорочення лише на 10% спроможне забезпечити зростання продуктивності сільського господарства в Бразилії на 0,5%, Чилі на 0,7% [4]. По-друге, розвиток інфраструктури впливає на конкурентоспроможність. Фізичні інвестиції в інфраструктуру та спрощення процедур торгівлі створюють сприятливі умови для бізнес-орієнтованої економічної інтеграції. Високий рівень інфраструктури в країнах Південно-східної Азії забезпечив їм суттєве зростання, порівняно з іншими країнами, що розвиваються. По-третє, розвиток інфраструктури впливає на загальний рівень розвитку. Виступаючи як особливий фактор виробництва інфраструктура сприяє технічному прогресу в країнах, що розвиваються. Поліпшення транспортної інфраструктури збільшує доступ до господарської діяльності, підвищує продуктивність праці, тим самим зменшуючи нерівність у розподілі доходів у суспільстві. Рівень розвитку та якість інфраструктури в цілому позитивно впливає на економічне зростання та розвиток країни, в тому числі збільшуючи рівень доходів у суспільстві, покращуючи систему їх розподілу. Ефективний рівень її використання забезпечує на 40% розрив у темпах зростання між розвинутими країнами та тими, що розвиваються.

У розвитку інфраструктурних проектів завжди особлива роль відводиться державі, особливо коли це стосується проектів зі значною соціальною складовою. Інвестиції (як приватні, так і державні) більш схильні до масштабних проектів, відповідно, чіткий вибір і підтримка з боку держави відповідних пріоритетів у формуванні інфраструктури, є важливим аспектом залучення інвестицій в її розвиток. Тобто без відповідної ефективної політики та інституційної підтримки з боку держави розвиток інфраструктури є досить складним, оскільки буде

матиме періодичний характер, а від так і малоефективний результат. Й нарешті, саме держава має гарантувати дієву платформу для реалізації приватних інвестицій, у якості якої можуть виступати відповідні регіональні та міжнародні інститути (банки розвитку, відповідні агентства тощо). Не випадково, в рамках всіх моделей регіональної інтеграції за відповідною державною підтримкою важливу роль грають регіональні банки розвитку, які забезпечують значні обсяги фінансування інфраструктурних проектів регіонального розвитку.

За експертними оцінками експертів Світового банку, обсяги інвестицій і розвиток інфраструктурних проектів в середньому по світовому господарству мають становити близько 3-5%ВВП. Такий саме обсяг має бути забезпечено також й на їх технічну підтримку, оскільки недостатнє технічне обслуговування може суттєво знизити ефективність використання та термін служби інфраструктури. В цілому по групі країн, що розвиваються, обсяги інвестицій та технічну підтримку інфраструктури мають становити не менш, ніж 6,5%, в тому числі в країнах Латинської Америки 4-6%, Східної Азії та Близького Сходу 6-8%, країнах Африки 6-14% [1, с.11-139]. Зрозуміло, що власними силами жодна з країн, що розвивається, не спроможна забезпечити такий рівень інвестування розвитку та підтримки інфраструктурних проектів без використання відповідних механізмів регіональної співпраці, застосування механізмів багатосторонньої підтримки з боку міжнародних інституцій тощо.

Для успішного залучення до процесів міжнародного інвестування цієї групи країн важливе значення набуває двох- і багато партнерські зв'язки для надання офіційної технічної допомоги, яка стає вкрай необхідною для реалізації державно-приватного партнерства, спрямованого на забезпечення мобілізації ресурсів в економіці [5]. Основними донорами офіційної технічної допомоги країнам, що розвиваються, залишаються Світовий банк, регіональні і субрегіональні банки розвитку тощо, які реалізують інтеграційні ініціативи для розвитку інфраструктури на наступними напрямками:

– *торговельна політика*: розвиток інфраструктури через (а) стандартизацію документів для транскордонних операцій і оформлення вантажів, транспортних засобів і людей; (б) розвиток зон вільної торгівлі і митні союзи; (с) гармонізацію торгової та промислової політики (через мінімізацію тарифних і нетарифних бар'єрів) з метою сприяння розвитку виробництву;

– *інфраструктура інвестиційної діяльності*, спрямованої на розвиток регіональних транспортних коридорів, інформаційно-комунікаційної мережі тощо;

– *управління реформами*, які спрямовані на розвиток державно-приватного партнерства в сфері внутрірегіональної торгівлі та інвестування, інституційного розвитку через підвищення прозорості та підзвітності процесу прийняття рішень, реалізації регуляторних функцій, які необхідні для стимулювання інвестицій в транскордонні інфраструктурні проекти.

Щороку зростають розміри офіційної допомоги, яку надають країнам, що розвиваються, більш заможні держави. Протягом 2000-2014 років її обсяги збільшилися на 66%, у 2014 році розміри офіційної допомоги країнам, що розвиваються, склали 135,5 млрд.дол., що становить 0,7% від розміру національного доходу розвинутих країн [6,с.7]. Найбільшими донорами з надання офіційної допомоги за загальними обсягами виступають США, Німеччина, Люксембург, Норвегія, Велика Британія, Франція.

Укладання міждержавних інвестиційних угод (в тому числі і в рамках регіонального співробітництва) може сприяти додатковому залученню іноземного капіталу в країни, що розвиваються, за умов сприятливого інвестиційного клімату, політичної і правової сталості. Спільні зусилля по створенню інвестиційних зон з боку країн, що розвиваються, сприяють системним змінам і в міжнародному інвестиційному режимі, створюючи більш збалансовані умови розвитку. Перекази мігрантів, які стали важливим ресурсом розвитку домогосподарств в країнах, що розвиваються, і обсяги яких постійно збільшуються, не можуть стати альтернативою прямим іноземним інвестиціям.

Важливою складовою розвитку регіональної інтеграції країн, що розвиваються, є формування та поглиблення фінансової інтеграції. Вплив фінансової кризи суттєво обмежив доступ країн, що розвиваються, до світових фінансових ресурсів, а від існує загроза уповільнення досягнутих ними темпів розвитку. Розвиток фінансового ринку національних економік має центральне значення для мобілізації ресурсів, саме тому він є важливим компонентом національних стратегій розвитку [5]. Створення диверсифікованих та ефективно регульованих національних і регіональних фінансових систем (через розвиток їх транспарентності і підконтрольності) стає запорукою формування відповідних накопичень в економіці, що стає підґрунтям реалізації проектів, спрямованих на стимулювання сталого економічного росту.

Розвиток фінансової інтеграції в межах певного економічного простору стає важливою умовою створення загального ринку. Забезпечення прозорості та ясності міжнародних валютних операцій, інвестицій, торгівлі фінансовими продуктами тощо, які забезпечують

сталість обмінного курсу і мінімізують валютні ризики, сприятимуть розвитку фінансової інтеграції, яка може бути досягнута при наявності узгодженості, з одного боку, режиму валютного курсу, а з іншого – політики валютної контролю. Управління та лібералізація валютного режиму і валютної системи в цілому, потребують послідовного послаблення транскордонних обмежень одночасно з послідовними заходами з розвитку та укріплення ринку капіталу. Така послідовність у розвитку відкритості є необхідною для збалансування переваг та втрат від можливої високої волатильності та вірогідності невідповідності термінів погашення фінансових паперів, що може призвести до фінансової нестабільності. Наступним кроком має стати імплементація взаємної системи спектру фінансових продуктів та послуг на двосторонній (на початковому етапі) та багатосторонній (у подальшому) основі, поступово охоплюючи всі країни регіону. Одночасно, потребує укріплення та гармонізації нормативно-правова база відповідно до міжнародних стандартів і принципів. Формування інтегрованого фінансового ринку потребує також відповідної інформаційно-комунікаційної підтримки розширення співробітництва і взаємодії.

Регіональне інтеграційне співробітництво країн, що розвиваються, стає важливим інструментом мобілізації ресурсів на цілі розвитку, в тому числі через розвиток фінансової інтеграції, а від так більш ефективної мобілізації ресурсів багатоканального фінансування, завдяки яким може бути забезпечена модернізація національних економік країн учасниць інтеграційного об'єднання. Об'єднання ресурсів декількох країн дозволяє реалізувати структурні проекти в сфері промислового розвитку, одноосібне виконання яких з боку окремої країни може стати високо затратним. На основі моніторингу стану розвитку внутрішніх ринків капіталу та ступеню їх залучення до регіональної та глобальної інтеграції має визначатися стратегія подальшого розвитку національних ринків капіталу, узгодженої із стратегією та метою регіональної інтеграції. Серед основних напрямів стратегії розвитку фінансової інтеграції слід визначити створення дієвого механізму взаємодії всіх учасників регіонального ринку і з боку державного сектору, і приватного бізнесу кожної країни, координації між національними регуляторами ринку та інших органів, що реалізують регіональні ініціативи.

Важливою умовою розвитку країн, що розвиваються стає обсяг залучення і ефективного використання інвестицій в сферу людських ресурсів, транспорту і зв'язку, енергетики, розвитку інфраструктури,

інформаційних технологій тощо. Їх освоєння забезпечує збільшення торгівлі, зростання конкурентоспроможності тощо.

Особливого значення в розвитку регіонального співробітництва набуває активізація ініціативи приватного сектору, який є важливим інструментом забезпечення економічного розвитку. Через розвиток його ініціативи, створення з боку держави відповідного середовища для розвитку підприємництва можна забезпечити інтеграційне зближення, ось чому міжнародне співтовариство, національні уряди, регіональні економічні групи мають підтримувати цей сектор економіки і його успішний розвиток в усіх країнах не залежно від же досягнутого ними рівня розвитку.

Аналізуючи результативність розвитку країн в сучасних умовах світового господарства експерти UNCTAD доводять, не існує жодної універсальної моделі стратегії розвитку для країн, що розвиваються [7,с.43-49]. З цим важко не погодитись, оскільки кожна країна повинна будувати свою стратегію розвитку, базуючись на власних специфічних історичних, культурних, політико-правових, інституційних умовах і факторах розвитку, досягнутого рівня економічного розвитку, ступеню забезпеченості ресурсами, макроекономічної ситуації в цілому. На різних етапах і стадіях розвитку країни, стратегія має корегуватися відповідно до міжнародних умов, які швидко змінюються в результаті поширення й поглиблення глобальної інтеграції. Для багатьох країн, підвищення рівня доходів та створення продуктивної зайнятості вимагає зменшення залежності від сировинних товарів, у той час як для інших це вимагатиме збільшення внутрішньої доданої вартості компонентів у своїх галузях виробництва.

Елементом стратегії має стати поступова та вибіркова торгова та фінансова інтеграція. В країнах, що розвиваються, і які сьогодні демонструють успішне втілення власних стратегій розвитку, було враховано два ключових моменти:

по-перше, створення диверсифікованої надійної власної вітчизняної промислової бази як потенціалу високої продуктивності та зростання доходів через встановлення зв'язку між прибутками та інвестиціями, експортом та інвестиціями, а також відповідне державне регулювання промислових структурних змін, в тому числі й підтримка окремих секторів промисловості;

по-друге, для таких країн активне управління процесом інтеграції в світову економіку стало необхідною умовою для сучасної індустріалізації та розвитку, в якій лібералізація торгівлі та потоків капіталів стали не самоціллю, а інструментами розвитку, частиною стратегії зростання.

Розвитку зовнішньої торгівлі, зростання конкурентоспроможності країн, що розвиваються, сприяє реалізація міжнародної ініціативи «Допомога в інтересах торгівлі», яка має стати важливим заходом допомоги в контексті розвитку багатостороннього торговельного переговорного процесу. Розвиток регіональної інтеграції, а також двосторонні торговельні угоди і угоди про економічне співробітництво, є важливими інструментами розвитку торгівлі і заохочення інвестицій. Однак ці угоди мають сприяти довгостроковому розвитку багатосторонньої торговельної системи, саме тому розвиток інтеграційних ініціатив типу Південь-Південь має відповідати вимогам Світової торговельної організації. Відповідно до цієї ініціативи здійснюються заходи підтримки національних стратегій розвитку цих країн. Потенціал розвитку країни визначається зовнішнім попитом, рівнем конкуренції з боку іноземних виробників, відповідних стратегій індустріалізації, які реалізуються в інших країнах. Використання на тимчасовій основі захисних елементів задля підтримки молодих галузей промисловості, сприяє, з одного боку, структурній перебудові національного виробництва, забезпечує торговельні преференції при просуванні продукції цих галузей на зовнішні ринки.

Розширення внутрішнього попиту, розвиток внутрішніх факторів зростання вимагає суттєвого перегляду політики розвитку продуктивності, яка має бути заснована не на конкурентоспроможних експортних цінах за рахунок низької складової витрат праці. Зростання заробітної плати (з макроекономічної точки зору) є вагомим фактором впливу на розвиток доходів, а від так і внутрішнього ринку, тобто збільшення трудових витрат фактично впливає на зміцнення внутрішніх факторів зростання національної економіки. Досвід розвинутих країн є досить в цьому переконливим, високий рівень доходів сприяє розвитку новацій, формуванню відповідного попиту на внутрішньому ринку.

Розвиток регіонального співробітництва сприяє зменшенню вразливості країн, що розвиваються. Регіональна кооперація між цими країнами має відповідний потенціал, який дозволить підтримати стратегії національного розвитку. У той же час, поширення практики укладання регіональних торговельних угод типу Північ-Південь несе певні загрози розвитку багатосторонній торговельній системі, а з іншого боку – подібні угоди зменшують можливості в реалізації національної політики в менш розвинутих країнах, особливо в сфері структурних реформ національних економік. Хоча вплив подібних угод на середньострокову і довгострокову перспективу розвитку конкурентоспроможних галузей є дуже суперечливим, поширення регіональних торговельних

угод розширяють доступ до ринку, позитивно впливають на динаміку прямих інвестицій.

Перешкоди у розвитку промисловості в менш розвинутих країнах пов'язані в першу чергу з тим, що відповідно до більшості угод, пов'язаних із створенням зон вільної торгівлі (або преференційних торговельних угод), включено умову стосовно зменшення тарифів на промислові товари, що робить неконкурентоспроможною продукцію, яку виробляються саме менш розвинуті країни, а від так – звужуються можливості промислового розвитку їх економік. Не сприяє структурним реформам і зменшення контролю за прямим іноземним інвестуванням. Менш розвинуті країни є більш слабкими партнерами, а від так – переговорний процес не можна вважати рівноправним.

Обмеженість економічного потенціалу країн, що розвиваються, низька конкурентоспроможність вітчизняного виробництва, не дозволяє їм у повному обсязі використати можливості доступу на більш розширений регіональний ринок. Використання розвинутими країнами заходів держаної підтримки чутливих галузей економіки погіршують умови конкуренції для менш розвинутих партнерів. Крім того, розвинуті країни постійно розширюють практику укладання регіональних угод з іншими країнами, що розвиваються, а від так, преференції від їх укладання з кожною наступною угодою можуть зменшуватися.

Як свідчить світовий досвід, найбільших результатів досягають інтеграційні об'єднання, які поєднують країни з високим рівнем розвитку продуктивних сил та виробничих відносин, що притаманні ринковій моделі організації суспільства. Високий рівень диверсифікації національних виробництв дозволяє цим країнам отримувати економічні ефекти від взаємодоповнювання власних економічних потенціалів. Посилення міжнародної конкуренції в умовах глобальної економіки загострює проблему забезпечення конкурентоспроможності національних ринків, особливо для країн з перехідною економікою та з економікою, що розвивається. Використання переваг, що надає взаємодія країн-учасниць регіональних об'єднань, дозволяє національним економікам підвищити рівень міжнародної конкурентоспроможності.

Серед найбільш загрозливих тенденцій укладання регіональних угод з точки зору впливу на багатосторонню систему є обмеження, які отримують уряди менш розвинутих країн, не тільки у сфері проведення структурних реформ, а й у реалізації конкурентної, інвестиційної політики, політики державних закупівель тощо. Розширення практик укладання регіональних інтеграційних угод без урахування зазначених проблемних аспектів може призвести до того, що у результаті їх

реалізації країна, що розвивається, тільки погіршить своє становище, а позитивні зміни у зовнішній торгівлі буде нівельовано іншими негативними наслідками співробітництва з більш потужним партнером.

Співробітництво типу Південь-Південь є більш привабливим для прискорення економічного прогресу країн, що розвиваються, оскільки сприяє ефективній реалізації їх національних стратегій розвитку. Важливим підтримуючим фактором є також (окрім географічного фактору) спорідненість економічних потенціалів, інтересів і взаємодоповнюваності.

Інтеграцію країн, що розвиваються, до світового господарства має забезпечити багатостороння торговельна система, що сприяє розвитку відкритості економік через поширення лібералізації та недискримінаційності торговельних відносин в цілому в світовій економіці. Розширення обсягів експорту країн, що розвиваються, залежить повною мірою від успішного переговорного процесу в рамках Дохійського раунду переговорів, який на жаль, є найбільш тривалим і поки що мало результативним, що й стало стимулом поширення практики укладання регіональних торговельних угод. Однак впровадження лібералізації торговельних відносин без відповідних структурних реформ в національних економіках (в промисловості, соціальній сфері), розвитку інфраструктури не зможе забезпечити ефективний розвиток країн, що розвиваються, їх оптимальну інтеграцію до світової економіки.

Поглиблення та розширення глобальної та регіональної інтеграції впливає на зміцнення впливу факторів розвитку національних економік, які знаходяться поза межами країн через набуття глобального виміру ринкових попиту та пропозиції, активізації транснаціональних процесів. Застосування вимог СОТ, регіональних торговельних угод до національних нормативно-правових норм регулювання звужують можливості проведення незалежної промислової політики, структурної, зовнішньоторговельної політики, оскільки обмежуються можливості урядів у використанні систем диференційованого оподаткування, застосування тарифних інструментів, інструментів підтримки внутрішнього ринку тощо. Вплив міжнародних фінансових інституцій, відповідно, звужує можливості урядів у проведенні самостійної кредитно-грошової та валютно-фінансової політики.

Відкритість національної економіки в наслідок розвитку регіональної інтеграції, інтеграції країни до світового господарства в цілому загострює проблему розвитку для менш конкурентоспроможних виробництв, галузей економіки, які, в свою чергу, виступають джерелом доходної частини державних бюджетів, забезпечують створення робочих місць, формують особисті доходи населення, крім того, розглядаючи підприємство як основний рівень продукування новацій в економіці, можна передбачити й певне зниження інноваційної активності в країні.

В умовах глобальної інтеграції світова економіка стає єдиним ринком, національні та регіональні складові якого тісно взаємодіють між собою. В умовах конкурентної боротьби, яка розгортається вже на глобальному рівні важливою формою захисту стають формування певних угруповань та блоків держав, які реалізують спільну й узгоджену політику. Розширення регіональної інтеграції стає важливою складовою стратегії розвитку країн світу в умовах поглиблення глобальної регіоналізації як для розвинутих для країн, так і для країн, що розвиваються, оскільки її результатом формується особливий міждержавний простір – структуроване конкурентне середовище, яке дозволяє отримувати найбільші переваги для національних економік. Кожна країна повинна будувати свою стратегію розвитку, базуючись на власних специфічних історичних, культурних, політико-правових, інституційних умовах і факторах розвитку, досягнутого рівня економічного розвитку, ступеню забезпеченості ресурсами, макроекономічної ситуації в цілому. На різних етапах і стадіях розвитку країни, стратегія має корегуватися відповідно до міжнародних умов, які швидко змінюються в результаті поширення й поглиблення глобальної інтеграції.

Література

1. Estache A.F. Current Debates on Infrastructure Policy / A.F. Estache. // Commission on Growth and Development. – Washington: the World Bank, 2009. – Working Paper No. 49.-40p.
2. Global Trends 2025: A Transformed World [Electronic resource]. – Washington US Government Printing Office, 2008. – 99p. – URL: www.dni.gov/nic/NIC_2025_project.html
3. International trade statistics 2015. – Geneva: WTO Publications, 2015. – 166p.
4. Pagés C. The Age of Productivity: Transforming Economies [Electronic resource] / C. Pagés. – Washington: IADB, 2010. – 348p. – URL: <http://www.iadb.org/en/research-and-data/dia-publication-details,3185.html?id=2010>
5. The G20 Seoul summit leaders' declaration 2010 [Electronic resource]. – URL: http://www.g20.org/Documents2010/11/seoulsummit_declaration.pdf
6. The Millennium Development Goals Report 2012. – New York: United Nations, 2015. – 73p.
7. Trade and development report, 1981-2011. Three decades of thinking development. – New York and Geneva: United Nations Publication, 2012. – 125p.

Безус А.М.,
к.тех.н., доц., доцент кафедри менеджменту,
Київського національного
торговельно-економічного університету
Шафранова К.В.
к.е.н.,
заступник директора з навчально-виховної роботи,
Житомирський економіко-гуманітарний інститут
вищого навчального закладу «Відкритий міжнародний
університет розвитку людини «Україна»

КЛАСТЕРИЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ – СТРАТЕГІЧНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ КРАЇНИ

Цільова трансформація структури промисловості в напрямі випереджувального розвитку науково-технічних виробництв та галузей, що працюють на задоволення споживчого попиту населення, підвищення ефективності стратегічного розвитку регіону, динамічне функціонування господарських одиниць, що продукують високоякісну та конкурентоспроможну промислову продукцію, вимагає формування цілісної концепції зазначених змін. Прогресивною в цьому плані є модель кластерного розвитку промислового виробництва, що позитивно апробована в багатьох високорозвинених країнах світу.

Традиційно кінцевою метою функціонування будь-якої держави є досягнення високого рівня та якості життя населення. Враховуючи тенденції, які притаманні світовій спільноті впродовж останніх років, що пов'язані з глобалізаційними процесами та зростанням світової конкуренції, виникає неминуча потреба щодо зміни парадигми управління як національною, так і регіональною конкурентоспроможністю.

В той же час, потрібно усвідомлювати, що класичний ланцюжок «забезпечення та підвищення якості життя населення», тобто: якість освіти – якість та ефективність управління – ефективність інноваційної та інвестиційної діяльності – ефективність використання ресурсів – конкурентоздатність товарів (регіону, країни) – якість життя населення потребує певного перегляду та видозмін. В зв'язку з цим, ключовими факторами досягнення та утримання переваг над конкурентами стають не лише інновації [1], знання та освіта, але на особливу увагу мають претендувати та висуватися взаємозв'язки між підприємствами, оскільки вони сприятимуть забезпеченню умов щодо створення так званих мережевих структур, тобто кластерів [8].

Розкриваючи сутність поняття кластеру, слід наголосити, що процес їх формування має багаторічну історію і досвід існування, проте цей процес привернув підвищену увагу з боку науковців в останні два десятиліття в результаті інтенсивного зростання ряду регіональних економік у всьому світі [15].

Хоча органами державної влади з метою активізації процесу регіонального зростання були розроблені численні положення стосовно цього економічного явища, вони все одно не користувалися більшою популярністю, ніж «кластер» економіки, що базується на стратегії розвитку, розробленій та висунутій Майклом Портером.

Аналізуючи основні наукові положення М. Портера, необхідно зазначити, що кластерам притаманна географічна концентрація взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих постачальників товарів та послуг, фірм у суміжних галузях і пов'язаних з ними установ, таких, як університети, торгові асоціації в конкретній області, які конкурують і/або співробітничать один з одним [10]. Проте, при детальному розгляді, це поняття виявляється настільки нечітким, що в даний час висуваються власні наукові інтерпретації даного терміну широким колом вчених.

Існує багато визначень поняття «кластер» в наукових виданнях, які певним чином відбивають теорію і практику процесів кластеризації. Кластери – це сконцентровані за географічною ознакою групи взаємозалежних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм у споріднених галузях, а також пов'язаних з їх діяльністю організацій (наприклад, університетів, агентств по стандартизації, торговельних об'єднань) у певних областях, що конкурують, але при цьому ведуть спільну роботу [10, с. 258].

С. Сколенко [12] визначає кластер як територіальне об'єднання взаємозалежних підприємств та установ у межах відповідного промислового регіону, що направляють свою діяльність на виробництво продукції світового рівня. О.М. Тищенко [14, С. 78] дає наступне визначення терміну «кластер» – це територіально-галузеве, конкурентно-координаційне мережне об'єднання підприємницьких структур, громадських організацій і наукових установ, що забезпечує конкурентні позиції на мезо-, макро- і мегарівнях. Незважаючи на велику кількість тлумачень терміну «кластер», характерною ознакою його сутності є об'єднання окремих елементів (складових часток) у єдине ціле для виконання певної функції, або реалізації певної мети.

Разом з тим, М. Портер наголошує на необхідності втручання уряду в процес функціонування кластера. Роль уряду може проявлятися

в усуненні бар'єрів на шляху інновацій та інвестицій в основні права людини й капіталу, створенні відповідної інфраструктури та підтримці географічної концентрації відповідних фірм [10]. Поряд з цим науковим поглядом щодо ролі уряду існує і повністю протилежний, який відстоював вчений-економіст І. Кірцнер, суть його в тому, що основною небезпекою для зародження, розвитку та функціонування підприємницького процесу є регулювання з боку уряду [13, 16].

Вітчизняні науковці зазначають, що розвиток кластерів не завжди є безпроблемним [1, 4, 5, 6, 9, 12, 14]. Основною складністю, що його супроводжує, на їх думку, є те, що ймовірність успіху буде низькою для багатьох регіонів, якщо не всі етапи аналізу реалізовані та не оцінена виконуваність кластерних ініціатив. Вони виокремлюють наступні потенційні ризики та бар'єри кластерного розвитку [7, С. 65].

1. Важко обрати переможців, так як заходи з підтримки кластерів мають визначати цільову галузь фірми, що надають послуги та забезпечують формування інфраструктури, необхідної для забезпечення подальшого розвитку успішного бізнесу, а створення галузевої кластерної програми потребує глибоких знань регіону та його економічних проблем.

Це в дійсності не так, адже взагалі ідеєю створення кластеру є теза про те, що всі учасники залишаються у виграші, так як реалізують себе саме в тій сфері, в якій найкраще обізнані. Разом з тим, учасники кластеру є партнерами, а отже працюють на взаємовигідних умовах та допомагають один одному у доступі та отриманні тих чи інших видів ресурсів.

2. Нерозвиненість інфраструктури, що гальмує економічний розвиток та залучення інвестицій.

Географічна концепція кластера полягає у об'єднанні учасників кластеру у найбільш вигідне та економічне географічне положення. Тому складно погодитись з наведеною тезою.

3. Відсутність доступу до капіталу. Тривалість існування кластерів залежить від підприємницької та інноваційної спроможності місцевих працівників та компаній. Розвиток та комерціалізація нових ідей потребують ресурсів та капіталу. Але ринки капіталу часто надають перевагу компаніям нової економіки, щоб зростати, та компаніям з низькими технологіями та інноваційним центрам у більш віддалених місцях, які важко контролювати та яким важко сприяти.

З метою запобігання описаної вище ситуації в структурі кластера передбачається створення так званої фінансової дирекції, в яку мають входити представники зацікавлених сторін, а також неупереджені спостерігачі, що дозволяє контролювати існуючі та залучати нові фінансові потоки.

4. Слабка технологічно-інституціональна структура. Кластери залежать від регіональних установ в багатьох речах, які вони не можуть зробити самі, або отримати від інших компаній.

Існування кластера неможливе без наявності технологічно-інституціональної структури, а метою об'єднання підприємств-учасників є надання тих умов, які є в повній мірі, і отримання тих переваг, які є в інших учасників.

5. Регіональна ізольованість та обмеженість. Поки соціальний капітал є середовищем, що передає інформацію в межах кластера, конкурентоздатність істотно залежить від здатності імпортувати нову інформацію та ідеї з більших відстаней. Найбільш успішні кластери включають фірми-лідери, які отримують ринкові можливості, та винаймають людей, які активно беруть участь у міжнародних професійних асоціаціях та мережах.

При створенні локальних кластерів обов'язково використовують досвід кластерів, що вже успішно функціонують, а за необхідності запрошують для допомоги спеціалістів у цій сфері, не беручи до уваги географічну відстань.

6. Відсутність навичок та можливостей. Компанії не засновуватимуться або розширюватимуться в громадах, де рівень навичок є низьким та навчальні програми не відповідають потребам роботодавців. З формальними навчальними вимогами, що виникають у багатьох секторах, працівники, що мають менше професійних навичок, відповідно мають менше можливостей. Навіть на ринках праці з перевищенням попиту над пропозицією фірми намагатимуться імпортувати працівників, перш ніж вони намагатимуться найняти недосвідчених та незнайомих місцевих працівників, тільки якщо вони не шукають працівників на позиції, що потребують низької кваліфікації. Така розбіжність стає взаємно стимулювальною. Враховуючи те, що здобути досвід та навички неможливо, робоча сила залишається зобов'язанням, а не перевагою компанії.

За сучасних умов будь-яка людина прагне отримати освіту, адже не маючи її, вона не матиме конкурентних переваг на ринку праці. І створення кластера в тому чи іншому регіоні передбачає моніторинг наявних навчальних закладів за профілем кластеру та кількість спеціалістів, що випускаються за необхідної основною чи суміжною спеціальностями.

7. Кластерні ієрархії. В багатьох територіальних утвореннях, де знаходяться привабливі промислові заводи, або де декілька компаній панують у кластері, малі компанії майже не мають користі від кластерів.

Постачальники нижчого ступеня великої кількості виробників одягу, наприклад, є малими компаніями, які не є членами профспілки, та наймають, в основному, молодих жінок на низьку зарплатню з невеликими інвестиціями у їхнє навчання. Більшість великих виробників менше уваги звертають на відстані та переключаються на інтернет-аукціони, щоб знайти постачальників ресурсів за нижчою ціною.

Дана теза має право на існування, якщо припустити, що мова йде про країни, в яких інформаційні технології охопили всю територію, проте за умов вітчизняної економіки це не є реальним, адже більшість підприємств не мають змоги вийти на інтернет-аукціони. Крім того, у кластери, як правило, об'єднуються саме малі та середні підприємства, які мають за мету стати гідними конкурентами у своїй галузі великим компаніям та потужним корпораціям.

У будь-якому випадку, розглядаючи питання кластерної моделі розвитку регіону, неможливо оминати питання його фасилітатора (ініціатора). Первинною роллю фасилітатора (організації, що сприяє кластерному розвитку) є допомога кластеру у процесі формування та мотивації потенційних членів кластеру до проведення спільної діяльності. Фасилітатор сприятиме зростанню існуючих компаній та залученню нових компаній.

Таким чином, ключовою роллю уряду є тривале забезпечення ресурсами фасилітатора. Ця компанія/особа є граючим тренером, який є відповідальним у забезпеченні впровадження програми кластерного розвитку та підвищення рівня ініціатив. Важливо, щоб на всіх етапах формування та розвитку кластеру більшість компаній-членів робили свій вклад у прийняття стратегічних та операційних рішень, таким чином забезпечуючи виключність кластерних ініціатив. Найбільш характерними ознаками організаційних форм кластерів є: географічна концентрація; множинність економічних агентів; функціональна взаємопов'язаність і взаємодія учасників; спеціалізація фірм-суб'єктів кластера; присутність конкуренції всередині кластера; інноваційна направленість та наявність висококваліфікованого персоналу.

Використовуючи системно-структурний підхід до формування кластерів, можна виділити наступні етапи їх створення на базі провідних підприємств [11].

Початковим етапом формування будь-якого кластера є прояв ініціативи і створення потенційного ядра кластера. Ним, як правило, виступає велика фірма або співтовариство схожих фірм, які за допомогою вертикальних і горизонтальних зав'язків взаємодіють з іншими організаціями, що беруть участь у кластеризації. Далі виявляються

фактори, які позитивно впливають на створення того чи іншого кластера (наявність крупних підприємств, спеціалізованих учбових та науково-дослідницьких закладів, потенційних споживачів тощо).

На наступному етапі (аналіз потенційних можливостей кластера) розглядаються альтернативи використання ресурсів та способи досягнення намічених початкових завдань. Після цього визначаються форми взаємодії між учасниками, оскільки кластери є наслідком комбінації діяльності підприємств різних галузей, що випускають готовий продукт у формі механізмів, матеріалів, інформаційних ресурсів тощо. Так, новим етапом стане формалізація його учасників: інвесторів, постачальників матеріальної продукції, інформаційних та людських ресурсів, споживачів кінцевої продукції. А визначення стратегії забезпечить успішність функціонування і розвитку кластера зазначеного типу. Запропоновані етапи дозволяють структурувати процес кластеризації та окреслюють логічну послідовність необхідних процедур при формуванні кластерів на базі взаємодіючих підприємств.

Кластерні об'єднання активно застосовуються у США та багатьох країнах ЄС, де теорію кластерів вважають одним із ключових інструментів підвищення рівня конкурентоспроможності окремих галузей. Так, повністю кластеризовані фінська і скандинавська промисловість. Проведена за декілька років робота вивела Данію у світові лідери кластеризації економіки, в якій сьогодні функціонують 29 провідних кластерів. У США більше половини підприємств працюють за такою моделлю виробництва: підприємства кластеру знаходяться в одному регіоні і максимально використовують його природний, кадровий та інтеграційний потенціали. Американські «ноу-хау» в секторі виробництва споживчих товарів забезпечили лідерство країни в сільському господарстві, виробництві пакувальних та механізованих засобів (галузі-постачальники) поряд з успіхами в галузі реклами та фінансовому секторі (галузі-споживачі). Як правило, продукція кластерів орієнтована на експорто- або імпортозаміщення.

Визначальним у високій конкурентоспроможності кластерних формувань є [3]:

– з одного боку – використання конкурентних переваг територій, на яких концентрується те або інше виробництво (наявність та якість ресурсів, кваліфікація і вартість робочої сили, територіальне розміщення, природно-кліматичні умови тощо), що дає змогу використати дані переваги для виробництва конкурентоспроможного продукту й підвищення доходів жителів і бюджетів цих територій. З такого погляду

кластери виконують функцію своєрідних «точок зростання» регіональних економік, а подекуди й держав у цілому;

– з іншого боку – посилення конкурентних переваг через налагодження прямих зв'язків між учасниками кластера (як формальних, так і неформальних), що формуються для спільної діяльності з великотоварного виробництва конкурентоспроможного і продукту – окремий учасник без співпраці з іншими та спеціалізації не може налагодити ефективне виробництво. Одночасно це й конкуренція партнерів та інтенсивний обмін інформацією і взаємними вимогами, які спонукають їх до запровадження інновацій.

Отже, кластерна модель та кластерний підхід можна і, навіть бажано, застосовувати для розв'язання такого кола завдань як: вирішення проблем конкурентоспроможності; стимулювання інноваційної діяльності; удосконалення загальнодержавної економічної політики; розробка програм регіонального розвитку; взаємодія усіх форм підприємництва.

Таким чином, під кластерами можна вважати організаційну форму консолідації зусиль зацікавлених сторін, націлених на досягнення конкурентних переваг в умовах глобалізації. Крім того, кластери дають можливість для бізнесу та регіону розвиватися не за інерцією, а дозволяють забезпечити себе ключовими факторами успіху в майбутньому завдяки створенню довгострокової стратегії розвитку. Кластери формують основу ефективного економічного розвитку території регіонів та сприяють ефективному розвитку країни в цілому [8].

Стратегічний курс соціально-економічних перетворень в Україні у напрямі становлення та розвитку регіональних кластерних структур має базуватися на активній державній підтримці процесів кластеризації. Це вимагає вирішення багатьох завдань, основними серед яких, з огляду на досвід проаналізованих країн, є [2, С. 87]:

– проведення комплексного моніторингу соціально-економічного розвитку територій із метою визначення пріоритетів у формуванні загальнонаціональних і регіональних виробничих та інших спеціалізованих кластерів;

– затвердження стратегії підвищення конкурентоспроможності країни та її регіонів на основі ефективного функціонування інноваційних кластерних структур;

– створення національної і регіональних рад із питань конкурентоспроможності, які будуть координувати процеси розробки та реалізації програм формування інноваційних кластерних об'єднань;

– розробка за участю НАН України, адміністрацій регіонів, державних і бізнесових організацій (до прикладу, Торгово-промислової палати та ін.) регіональних програм розвитку, передусім високо-технологічних кластерів інноваційного типу;

– забезпечення на законодавчому рівні формування сприятливого для розвитку підприємництва ділового середовища та інвестиційної привабливості територій із акцентом на співробітництві влади, бізнесу, науки і громадських організацій в інноваційних проєктах;

– заохочення ініціативи приватного сектора в розвитку кластерів шляхом спрощення організації партнерських відносин між державними і недержавними організаціями та установами, а також забезпечення ефективної технічної підтримки і надання інформаційних послуг;

– поширення повної та вичерпної інформації про кластери в ділових колах.

Отже, кластеризація як ефективний механізм підвищення конкурентоспроможності національної економіки має зайняти належне місце в цілісній та всебічно обґрунтованій стратегії державної економічної політики, яка, своєю чергою, не повинна обмежуватися виключно економічними проблемами, а комплексно охоплювати всі найважливіші сфери соціально-економічного розвитку суспільства: науково-технічну, екологічну, демографічну та інші.

Успішна інтеграція певної країни у світову економіку залежить від рівня її національної конкурентоспроможності. Перехід на нову парадигму економічного зростання в умовах глобалізації вимагає від кожної країни модернізації її економіки, активізації інноваційної діяльності, створення сприятливого інвестиційного клімату, постійного удосконалення ринкових механізмів господарювання.

Інструменти та напрями досягнення конкурентоспроможності залежать від багатьох факторів, в тому числі темпів економічного зростання конкретної країни. Але одним із універсальних засобів підвищення конкурентоспроможності економіки вважається використання кластерних моделей розвитку. Саме тому в останні роки все більшого поширення в розвинених країнах світу дістають кластерні форми господарювання як механізми ефективної конкуренції на світових ринках.

В умовах новітніх викликів, глобалізації, зростання конкуренції, впровадження та функціонування кластерів і кластерних технологій

вважається одним із перспективних засобів забезпечення конкурентоспроможності національної та регіональної економіки.

Ефективність кластерної моделі досягається за рахунок інноваційності, розвитку взаємодопомоги, поєднання кооперації з конкуренцією та поширення взаємообміну інформацією, знаннями, ноу-хау. В умовах глобалізації та інтеграції до ЄС процеси реформування економіки України повинні супроводжуватися формуванням нового типу відносин між суб'єктами господарювання, а також розвитком нових механізмів реалізації їх економічних інтересів, одним з яких і є кластеризація [3].

Підсумовуючи вищевикладене необхідно зазначити, що кластерний підхід дозволяє змінити зміст регіональної промислової політики, направляючи зусилля органів влади не на підтримку окремих підприємств і галузей, а на розвиток системи взаємин між суб'єктами економіки і державними інститутами. А відповідно до цього, в контексті кризових явищ в усіх галузях економіки, доцільним є розглянути можливість створення промислових кластерів. Модель кластерного розвитку підтвердила доцільність та раціональність свого функціонування. Україна теж почала використовувати дану методикку. Так, на сьогодні, в регіонах України функціонують наступні кластери: Хмельницький (одяг; будівельні матеріали; зелений туризм), Івано-Франківськ (туризм; декоративний текстиль), Черкаси (транспортні перевезення), Житомир (добування та переробка каменю), Одеса (виробництво вина), Харків (машинобудування), Рівне (деревообробка).

Кластер повинен також забезпечити залучення реальних організаційно-економічних, соціальних, фінансових, ринкових, інформаційних, правових механізмів і технологій управління; розробку, обґрунтування програм і бізнес-планів розвитку рекреаційних підприємств. Об'єднання в кластери дає можливість залучати фінансові ресурси в нові виробництва шляхом об'єднання спільних фінансових можливостей підприємств того чи іншого кластера; залучення інвестицій через спільну участь в інвестиційних програмах; шляхом участі в конкурсах проектів, що фінансуватимуться як гранти; об'єднання спільних фінансових можливостей підприємств для забезпечення гарантій на отримання кредитних ресурсів. При цьому забезпечується обмін інформацією, а також можливість виходу на зовнішні ринки.

Література

1. Безус П.І. Фактори впливу на формування та реалізацію інноваційної стратегії підприємства/ Безус П.І., Безус А.М. // Науковий вісник. Серія «Економіка»: Збірник наукових праць науково-педагогічних працівників. Вип. 1, 2014. – К.: ВПЦ АМУ, 2014. –с. 61-69.
2. Іщук С.О. Кластеризація економіки України як механізм підвищення її конкурентоспроможності / С.О. Іщук // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – Вип. 3(2). – 2009. – С. 83-87.
3. Кирилов Ю.Є. Кластери як інструмент підвищення конкурентоспроможності національної економіки в умовах глобалізації [Електронний ресурс] / Ю.Є. Кирилов // Ефективна економіка. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2608>.
4. Кійко О.А. Кластерний аналіз перспектив розвитку лісового комплексу України / Кійко О.А., Войтович І.Г., АндресШульте, Уве Кіс, Даяна Кляйн // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 19.9. – С. 21-28.
5. Крайник О. Кластери як інструмент економічного розвитку регіону [Електронний ресурс] / Крайник О. // Науковий вісник. – 2010. – №5. – Режим доступу: www.nbu.gov.ua.
6. Лапан О.В. Кластеризація як напрям підвищення конкурентоспроможності регіонів [Електронний ресурс] / Лапан О.В. – Режим доступу: www.rusnauka.com/20_PRNiT_2007/Economics/23849.doc.
7. Мицюк С.В. Формування і розвиток кластерів як механізм підвищення конкурентоспроможності регіонів / Мицюк С.В. // Теоретичні і прикладні питання економіки. – 2010. – № 25. – С. 64-68.
8. Оболенцева Л.В. Кластеризація як напрям розвитку національної економіки: проблеми та перспективи [Електронний ресурс] / Л.В. Оболенцева. – Режим доступу: <http://eprints.kname.edu.ua/30541/1/65.pdf>.
9. Оксенюк К.І. Кластерна модель нарощення стратегічного потенціалу регіону [Електронний ресурс] / Оксенюк К.І. // Економічний форум. – 2011. – №2. – Режим доступу: www.nbu.gov.ua/portal/Soc...2/24.pdf.
10. Портер М. Конкуренція / Портер М. – М.: Вільямс, 2010. – 592с.
11. Прокопович О.Р. Обґрунтування розміщення кластерів меблевих підприємств / Прокопович О.Р. // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 19.10. – С. 101-103.

12. Соколенко С. Інноваційні кластери – механізм підвищення конкурентоспроможності регіону / С. Соколенко. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ucluster.org/sokolenko/2008/07/innovacijny-klastery-mexanyzm-pidvyshhennya-konkurentospromozhnosti-regionu>.
13. Социально-экономическая теория динамической эффективности / Хесус Уэрта де Сото: пер. с англ. В. Кошкина под ред. А. Куряева. – Челябинск: Социум, 2011. – 409 с. – (Серия: «Австрийская школа». Вып. 6). – Режим доступу: http://www.jesushuertadesoto.com/art_lib_rus/eficiencia_dinamica_ruso.pdf.
14. Тищенко О.М. Кластери як вектор розвитку економіки: організація, сутність і концепція [Електронний ресурс] / Тищенко О.М. // Теоретичні і прикладні питання економіки. – Вип. 21. – С. 74-80. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/tppe/2010_21/Zb21_10.pdf.
15. Шафранова К.В. Основні тенденції розвитку кластерних формувань як основи ефективності здійснення зовнішньоекономічної діяльності регіону/ Безус А.М., Шафранова К.В. // Науковий вісник. Серія «Економіка»: Збірник наукових праць науково-педагогічних працівників. Вип. 10, 2011. – К.: ВПЦ АМУ, 2010. –с. 93-100.
16. KirznerIsraelMeir. TheMeaningofMarketProcess [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.jstor.org/discover>.

Бойко А.В.,

д.е.н., доц.,

професор кафедри економічної теорії
та конкурентної політики,

Київський національний торговельно-економічний університет

МЕХАНІЗМИ ПІДТРИМКИ СТІЙКОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ДО ШОКОВИХ ВПЛИВІВ

Соціально-економічні трансформації на початку ХХІ ст. продемонстрували зростаючу світ-системну єдність і засвідчили уразливість економік більшості країн світу під дією стрімкого виникнення і поширення шоків впливів у глобальному економічному просторі.

Глобалізація не тільки економічних, але й у цілому суспільних процесів, у найширшому розумінні стала домінантою сучасного економічного розвитку, сформувавши такого ж глобального характеру природно-ресурсні, демографічні, технологічні, техногенні, фінансові виклики. У світі спостерігається нерівномірний та асиметричний вплив глобалізації на економічний розвиток країн, де поряд з позитивними наслідками нарощування і поглиблення їх взаємодії, можливістю оптимально концентрувати необхідні ресурси у найбільш ефективних сферах і розширення альтернатив їх вибору, мають місце й негативні ефекти, які можуть стримувати економічний розвиток країни та дестабілізувати національну економіку. Зазначене актуалізує необхідність дослідження економічних та організаційно-правових механізмів підтримання стійкості національної економіки до шоківих впливів в умовах глобальних викликів.

Економічні та організаційно-правові механізми державного регулювання економіки активно досліджуються науковцями та економістами. Умови підвищення рівня економічної безпеки держави шляхом реалізації національних проектів, які є синергетичними механізмами державно-приватного партнерства, розглянуто українськими вченими А.І. Сухоруковим, А.А. Мазаракі, В.І. Мунтіяном [1, 2, 3]. Дослідженню теоретичних і науково-методичних положень щодо оцінювання стану організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки регіону та розробці відповідних науково-практичних рекомендацій присвячені публікації Т.М. Кислої [4]. Розгляд структури адміністративно-правового механізму забезпечення економічної безпеки держави представлено у працях С.І. Лекаря [5], А.Й. Присяжнюка [6]. Вивченню науково-прикладних аспектів з досліджуваної проблематики присвячені публікації вчених Інституту економіки та прогнозування НАН України [7], НДЕІ Міністерства економічного розвитку та торгівлі [8], Інституту економіки природокористування та сталого розвитку НАН України [9].

Незважаючи на теоретичні та методологічні розробки, малодослідженим залишаються питання формування та розвитку механізмів забезпечення стійкості національної економіки. Тож закономірно виникає науково-прикладна проблема визначення заходів та інструментів, важелів підтримання стійкості національної економіки до глобальних викликів у контексті таких мегатрендів економічного розвитку, як фінансіалізація, глобалізація, соціалізація, інтелектуалізація, інформатизація та екологізація.

Метою дослідження є розгляд існуючих організаційно-правових, фінансових складових і визначення перспективних механізмів підтримки стійкості економіки України до викликів.

Визначення поняття «стійкість національної економіки» ґрунтується на таких вихідних положеннях [10]. Сстійкість виражає певний стан явища чи процесу, передбачаючи при цьому наявність рівноваги у доволі тривалому періоді часу. Водночас, стійкість виступає також як результат взаємодії елементів або складових об'єкту дослідження. Фактично стійкість є проявом внутрішньої структури певного об'єкту дослідження. Відтак, логічним є розуміння того, що основа стійкості будь-якої системи закладена всередині самої системи. Для того, щоб зміцнити її стійкість до впливу руйнівних факторів, необхідно, насамперед, вдосконалити систему із середини. Ключовим узагальненням є і те, що стійкість є системною властивістю явища чи процесу, яка відображає здатність об'єкта дослідження функціонувати в умовах зовнішніх і внутрішніх впливів на нього та адекватно реагувати на них.

Економіка стає національною, за визначенням основоположника історичної школи, німецького економіста Ф.Ліста, якщо держава охоплює цілу націю, що володіє самостійністю, здатністю набути стійкості та політичного значення [11, с. 223–224]. Державна влада узгоджує та спрямовує зусилля окремих ланок національної економіки задля довгострокових, корінних інтересів нації. Для того, щоб національна економіка виражала життя певної країни, повинні бути прийняті до уваги індивідуальні її особливості, точно так, як для застосування формул практичної механіки до даного випадку або категорії випадків у формули ці повинні бути вставлені чисельні коефіцієнти, відповідні даним умовам цих випадків [11, с. 171–172]. Враховуючи наведене, під стійкістю національної економіки розуміємо її комплексну властивість, яка узагальнено відповідає за здатність економічної системи країни зберігати свої життєво-важливі параметри та функції на усіх етапах циклічного розвитку під дією як внутрішніх, так і зовнішніх впливів.

Відповідно до Закону України «Про основи національної безпеки України», розглядаючи загрози національним інтересам і національній безпеці України, можна виокремити два середовища факторів безпосереднього і опосередкованого впливу на стійкість національної економіки (рис. 1).

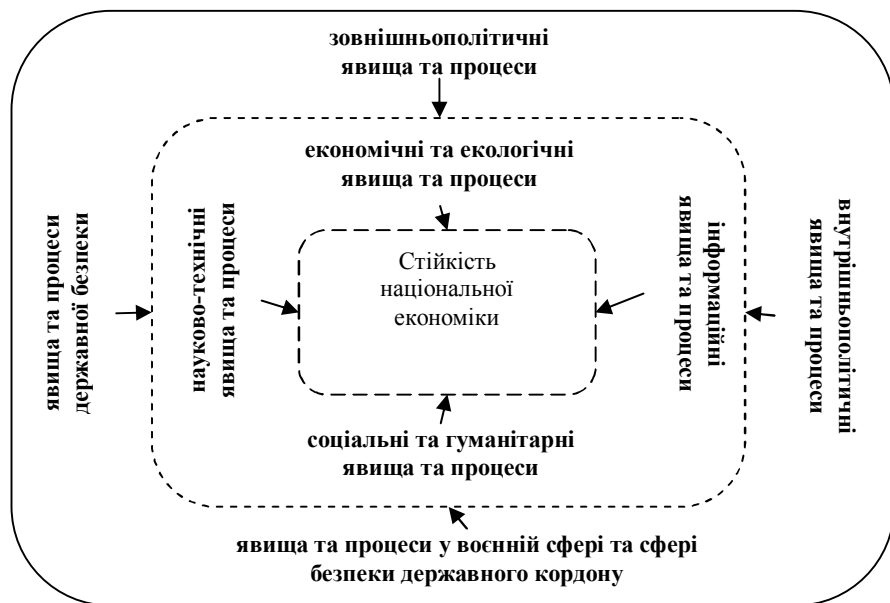


Рис. 1. Напрями формування шоківих впливів на національну економіку

Джерело: побудовано автором

Екзогенні виклики для економіки кожної країни різняться залежно від її природно-географічних, соціально-демографічних, фінансово-економічних, гео-політичних особливостей і стадії розвитку. Відповідно до експертного оцінювання, представленого у «Консенсус-прогнозі» [12, с. 23], та проведеного аналізу зовнішніх чинників стійкості економіки, для України найбільш ймовірним є такий перелік екзогенних викликів:

- поглиблення кризових явищ у світовій економіці як наслідок розгортання масштабної кризи зовнішньої заборгованості, поглиблення рецесії та перманентні фінансові дисбаланси провідних економік світу;
- енергетична криза, яка проявляється у припиненні або періодичному обмеженні постачання енергоносіїв;
- поширення міжнародної організованої злочинності;
- розгортання збройних конфліктів, а саме: розповсюдження зброї масового ураження, посилення напруження у зонах потенційних конфліктів;

- розв'язання нової «холодної війни» між країнами Заходу та Сходу, неможливість її попередження Організацією Об'єднаних Націй;
- виникнення нових і поширення небезпечних інфекцій, зростання кількості хронічних хвороб;
- природні катастрофи.

Серед ключових ендогенних викликів для економіки України, відповідно до раніше проведеного аналізу, виділяємо такі:

- високі витрати усіх факторів виробництва у розрахунку на одиницю виробленої продукції та, як наслідок, низький рівень конкурентоспроможності національної економіки;
- низький технічний і технологічний рівень більшості підприємств, ослаблення науково-технічного потенціалу держави;
- неефективна структура виробництва;
- низький рівень інвестицій в основні фонди та людський капітал;
- низький рівень якості державного управління;
- високе боргове навантаження на національну економіку;
- високий рівень корупції;
- висока частка тіньового сектора економіки;
- значний відтік капіталів за кордон;
- низький рівень довіри суспільства до органів державної влади.

Зважаючи на такі поліаспектні виклики для стійкого розвитку економіки України, наведений перелік яких містить ключові системні чинники впливу, однак не єдино можливі, існує нагальна необхідність оцінювання сукупності форм і методів створення та використання економічних ресурсів з метою забезпечення життєво важливих потреб державних структур, суб'єктів господарювання і населення та створення сприятливих умов для економічного і соціального розвитку суспільства.

Загалом питання про механізми є однією з ключових проблем управління суспільними процесами, у тому числі й економічними, адже реалізація стратегії національного розвитку держави передбачає формування системи механізмів, що перетворюють сукупність елементів національної економіки у єдиний дієвий організм. Проаналізувавши різні визначення поняття «механізм» в економічній літературі [13, с. 362] та у працях з питань управління [14, с. 124], а також спираючись на його етимологію [15, с. 431] під механізмом стійкості національної економіки

будемо розуміти сукупність методів та інструментів, за допомогою яких здійснюється функція регулювання економічних процесів, зокрема, з метою забезпечення життєздатності економіки, що включає засоби державної підтримки суб'єктів економічної діяльності та населення, важелі державного впливу на їх діяльність з метою розвитку організаційно-економічних зв'язків між ними та створення компенсаційних ресурсів в економіці для протидії впливам і ризикам різної природи.

Наразі в Україні до ключових складових механізму забезпечення стійкості національної економіки до зовнішніх і внутрішніх викликів і ризиків такі (табл. 1):

- резервний фонд Кабінету Міністрів України, який використовується для здійснення непередбачених витрат, що не мають постійного характеру і не могли бути передбачені при складанні проекту бюджету;
- стабілізаційний фонд Державного бюджету, який використовується на проекти розвитку в стабільний період функціонування економіки та оперативно перенаправляється на критичні проекти реагування на дію викликів різної природи;
- державний резерв, як незнижувальний запас матеріальних цінностей (постійно підтримуваний обсяг їх зберігання) або особливий державний запас матеріальних цінностей, які призначені для надання державної підтримки окремим секторам національної економіки, підприємствам, установам і організаціям задля стабілізації економіки у разі тимчасових порушень термінів постачання важливих видів сировини і паливно-енергетичних ресурсів, продовольства, виникнення диспропорції між попитом і пропозицією на внутрішньому ринку; а також для забезпечення першочергових робіт під час ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій;
- фонд гарантування вкладів фізичних осіб, що забезпечує захист прав і законних інтересів вкладників банків, зміцнення довіри до банківської системи України, стимулювання залучення коштів у банківську систему України, забезпечення ефективної процедури виведення неплатоспроможних банків з ринку та ліквідації банків.

Таблиця 1

**Основні складові механізму забезпечення
стійкості економіки України**

Назва	Правова основа	Відповідальні	Спрямування	Джерела
1. Резервний фонд Кабінету Міністрів України	Постанова ВРУ «Про затвердження Положення про резервний фонд Кабінету Міністрів України», від 22.02.1996 № 62/96-вр	Кабінет Міністрів України	для фінансування невідкладних витрат в економіці, соціально-культурних та інших заходів, не передбачених й які не могли бути передбачені під час затвердження Державного бюджету України на відповідний рік	до 2% обсягу видатків державного бюджету
2. Стабілізаційний фонд Державного бюджету	Закон України «Про першочергові заходи щодо запобігання негативних наслідків фінансової кризи та внесення змін до деяких законодавчих актів України» від 31.10.2008 № 639-VI	Кабінет Міністрів України	забезпечення конституційних прав громадян, гарантування економічної безпеки України, мінімізації можливих збитків для економіки та фінансової системи України від фінансової кризи, яка охопила більшу частину промислово розвинених країн	за рахунок понадпланових надходжень від приватизації державного майна у 2008 р. та надходжень цих коштів у повному обсязі у 2009 р., а також цільового розміщення державних цінних паперів
3. Державний резерв	Закон України «Про державний матеріальний резерв» від 24.01.1997 № 51/97-ВР	Державне агентство резерву України; ДП «Державний резервний насінневий фонд України»	визначає загальні принципи формування, розміщення, зберігання, використання, поповнення та поновлення запасів державного матеріального резерву та регулює відносини в цій сфері	за рахунок державного бюджету та коштів, отриманих від реалізації матеріальних цінностей державного резерву, що підлягають поновленню, позичанню та розбронюванню

Закінчення табл. 1

Назва	Правова основа	Відповідальні	Спрямування	Джерела
4. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб (далі – Фонд)	Закон України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» від 23.02.2012 № 4452-VI	Фонд, Національний банк України	встановлюються правові, фінансові та організаційні засади функціонування системи гарантування вкладів фізичних осіб та виведення неплатоспроможних банків з ринку	початкові та регулярні збори з учасників Фонду, інші; мінімальний обсяг коштів Фонду не може бути нижчим за 2,5% від суми гарантованих Фондом коштів вкладників у межах суми відшкодування

Джерело: складено автором

Системний розгляд фінансового механізму забезпечення стійкості національної економіки передбачає визначення фінансових методів, інструментів та нормативно-правового забезпечення прямого та опосередкованого впливу на економічні відносини на регіональному, національному та глобальному рівнях з метою формування здатності національної економіки протидіяти зовнішнім і внутрішнім викликам (рис. 2).

Безумовно, забезпечення стійкості національної економіки потребує дієвих механізмів від адміністративних, економічних, організаційно-правових та інституціональних до механізмів самоорганізації суб'єктів економічної діяльності. Щодо визначення ролі перших у цьому процесі, то варто зауважити, що ринкова економіка не виключає наявності потужного впливу держави на економічні процеси.

Ринок сам по собі не здатен своєчасно виявити ті види економічної діяльності, на які можна поклатися у майбутньому та швидко сконцентрувати необхідні ресурси для їх динамічного розвитку. Ринок також не здатен забезпечити прискорену мобілізацію національної економіки, оскільки така функція належить державі. Важлива роль у реалізації державної політики у сфері стійкості національної економіки належить відповідній організаційній структурі управління (рис. 3).

Представлена організаційна структура має узагальнений вигляд та відображає ключові управлінські рівні щодо забезпечення суспільства, економіки, держави необхідними життєво важливими ресурсами в особливий період. До таких відповідно до українського законодавства належать: найважливіша цивільна промислова продукція та основні види продовольства та сільгосппродукції.

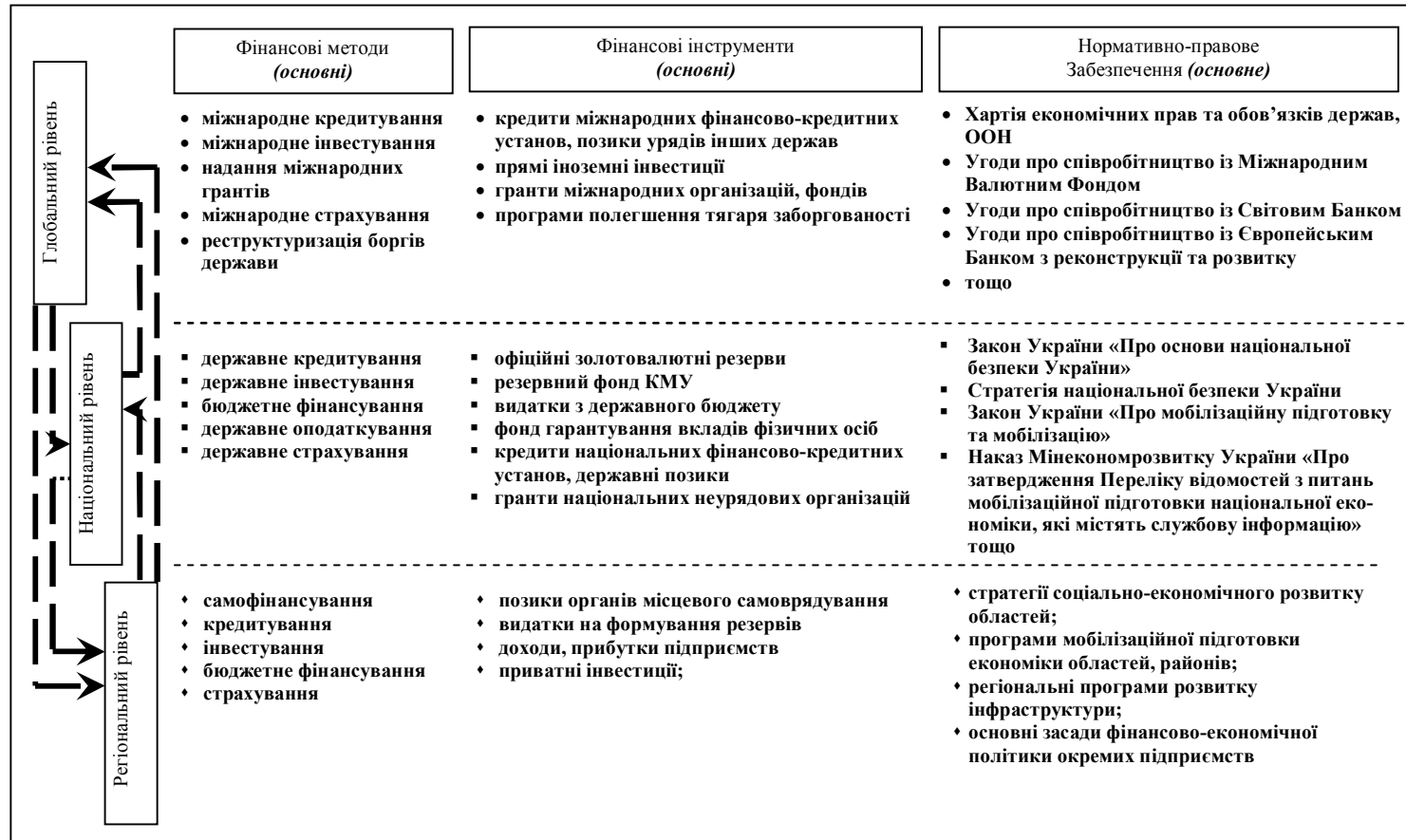


Рис. 2. Складові фінансового механізму забезпечення стійкості національної економіки

Джерело: складено автором

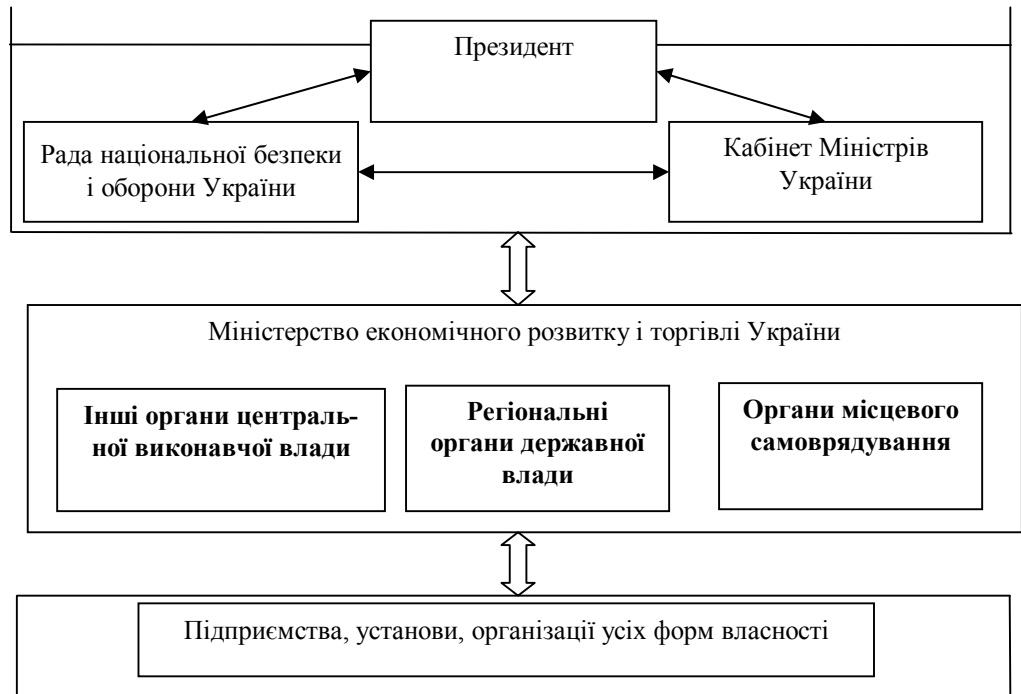


Рис. 3. Ключові складові організаційної структури реалізації державної політики у сфері забезпечення стійкості національної економіки

Джерело: розроблено автором

Водночас, держава, враховуючи високу ступінь її втручання у сучасне економічне життя, виступає двояким джерелом його змін. З одного боку, державне втручання може пом'якшувати коливання ринкової кон'юнктури, які загрожують, наприклад, кризою перевиробництва, а з іншого – може порушувати нормальні умови економічного життя. Через виключність свого становища держава є монополістичною організацією, яка одночасно забезпечує стійкість національної економіки та формує небезпеку реалізації не суспільних, а групових чи особистих інтересів.

Як показують результати дослідження, стійкість національної економіки, як одна із ключових властивостей соціально-економічної системи, що полягає у забезпеченні її функціонування в умовах глобальних та національно-зумовлених внутрішніх викликів зі збереженням її життєво важливих параметрів та функцій, передбачає наявність фінансових та організаційно-правових механізмів її забезпечення. В

Україні такі механізми у вигляді функціонування окремих фондів під егідою держави мають місце. Разом із тим, комплекс існуючих в українській практиці відповідних механізмів свідчить про недостатню системність у їх функціонуванні та практичну відсутність взаємодії між ними. Водночас, механізми самоорганізації населення та бізнесу формуються в українській економіці переважно стихійно, без належного усвідомлення потреби в їх функціонуванні. Тож перспективним напрямом дослідження механізмів забезпечення стійкості економіки України є розгляд можливостей активізації механізмів самоорганізації населення та бізнесу на ринкових засадах.

Література

1. Сухоруков А.І. Синергетичний механізм формування системи економічної безпеки держави / А.І. Сухоруков, Д.О. Остапчук // Економічний часопис–XXI. – 2014. – № 1-2(1). – С. 19–22.
2. Мазаракі А. Економічна безпека України в умовах глобалізаційних викликів : [монографія] / А. Мазаракі, О. Корольчук, Т. Мельник та ін. – К. : КНТЕУ, 2010. – 718 с.
3. Економічна безпека України / В.І. Мунтіян. – К. : КВІЦ, 1999. – 463 с.
4. Кисла Т.М. Сучасний стан організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки регіону / Т.М. Кисла // Наукові праці Кіровоград. нац. техн. ун-ту. Екон. науки. – 2012. – Вип. 22(2). – С. 117–122.
5. Лекарь С.І. Структура адміністративно-правового механізму забезпечення економічної безпеки держави / С.І. Лекарь // Європейські перспективи. – 2013. – № 1. – С. 33–36.
6. Присяжнюк А.Й. Адміністративно-правовий механізм забезпечення економічної безпеки держави / А.Й. Присяжнюк // Форум права. – 2011. – № 1. – С. 808–813.
7. Економіка України: шоківі впливи та шляхи до стабільного розвитку / за ред. д-ра екон. наук І.В.Крючкової ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2010. – 480 с.
8. Ходжаян А.О. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність, методи оцінювання, сучасний стан : монографія / А.О. Ходжаян; Черкас. держ. технол. ун-т. – Черкаси : Вертикаль, 2010. – 431 с.
9. Сундук А.М. Управління розвитком національної економіки в умовах глобальних викликів і загроз : монографія / А.М. Сундук ; НАН України, Держ. установа «Ін-т економіки природокористування та сталого розвитку Нац. акад. наук України». – К. : Логос, 2012. – 302 с.

10. Бойко А.В. Концептуалізація стійкості національної економіки / А.В. Бойко // Вісник КНТЕУ. – 2014. – №1 (93). – С. 5–19.
11. Лист Ф. Национальная система политической экономии / пер. с нем. под ред. К.В. Трубникова. – СПб., 1891. – 452 с.
12. Україна: перспективи розвитку. Консенсус-прогноз / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – К., 2013. – Вип. 33. – 34 с.
13. Економічна енциклопедія : у трьох томах. / редкол.: С.В.Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Вид. центр «Академія», 2001. – Т. 2 – 848 с.
14. Занятость, безработица. Служба занятости : Толковый словарь терминов и понятий. – М. : «Нива России», 1996. – 288 с.
15. Словник іншомовних слів / за заг. ред. О.С. Мельничука. – К., 1974. – 776 с.

Буга Н.Ю.,

к.е.н., доц.,

доцент, Вінницький торговельно-економічний інститут

Поліщук І.І.,

к.е.н., доц.,

доцент, Вінницький торговельно-економічний інститут

Шлапак О.А.,

к.е.н.

Вінницький торговельно-економічний інститут

КНТЕУ

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Високий рівень конкурентоспроможності аграрного сектора економіки є основою розвитку більшості країн, в тому числі і України. З одного боку, країна має забезпечити власне населення високоякісною харчовою продукцією, з іншого – стати конкурентоспроможною на іноземних ринках, пропонуючи не тільки сировину аграрного виробництва, а і готову продукцію з найкращими характеристиками.

Аграрне виробництво – специфічна галузь, в якій засобом виробництва є земля. За даними земельного обліку загальна площа сільськогосподарських угідь на початок 2016 р. становила 41,5 млн.га (69% території України), з яких 32,5 млн.га – площа ріллі. Земля, природні умови, відповідні економічні відносини, реалізація аграрних

технологій (зрошення, знищення бур'янів, внесення поживних речовин, розпушування ґрунту, боротьби з шкідниками і хворобами рослин і тварин) забезпечують отримання необхідної аграрної продукції. Так, сільськогосподарськими підприємствами від реалізації власно виробленої аграрної продукції в 2015 р. отримано 544,193 млрд. грн. [1].

Необхідність підвищення конкурентоспроможності продукції аграрного виробництва виділена на державному рівні як найважливіше завдання економічної політики. Однак, проведене за останні роки реформування економіки носило розрізнений, неоднозначний характер, що не дозволило агровиробникам значно збільшити виробництво сільськогосподарської продукції. В умовах посилення співпраці з європейськими споживачами, збільшення частки імпорту продовольства, враховуючи найважливішу соціальну та економічну значимість аграрного сектора, проблема підвищення його конкурентоспроможності набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх публікацій. Дослідження щодо підвищення конкурентоспроможності продукції аграрного виробництва здійснювали такі вчені як: К.Д.Заєць [2], В.І.Мацибора [3], Н.А.Ольховська [4]. Проте наукового аналізу заслуговують напрями підвищення конкурентоспроможності продукції аграрного виробництва, зокрема, маркетингові.

Формулювання цілей досліджень. Метою роботи є дослідження конкурентоспроможності та специфіки виробництва продукції аграрного виробництва, розробка маркетингових напрямів щодо її підвищення.

Виклад основних результатів досліджень. Конкурентоспроможність – складне багатоаспектне поняття, яке визначає здатність продукції, що виробляється підприємством зайняти та втримати позицію на конкурентному ринку в порівнянні з іншими аналогічними продуктами. Основними факторами, що забезпечують конкурентоспроможність продукції підприємства є [5]:

- економічні (виробничі витрати; маркетингові витрати; ціна);
- консументні (властивості продукції; якість послуг при її зберіганні та догляді);
- нормативні (міжнародні стандарти; державні стандарти; вимоги споживачів);
- маркетингові (умови платежу та постачання; розвиненість систем маркетингу та логістики тощо).

На ринку найбільш конкурентоспроможною є продукція, яка має найпривабливіші споживчі, якісні та вартісні властивості, яка, також, в умовах широкої пропозиції, найкраще забезпечує задоволення потреб споживачів. Якісні показники конкурентоспроможності характеризують властивості продукції, завдяки яким вона задовольняє конкретну потребу

споживача. До якісних показників, як правило, відносять класифікаційні та оціночні показники. Класифікаційні показники характеризують приналежність продукції до певної класифікаційної групи та визначають її умови споживання. Оціночні показники кількісно характеризують ті властивості, які утворюють якість продукту. Вони використовуються для нормування вимог до якості та порівняння різних зразків продукції, віднесених до певного класу за класифікаційними показниками.

Щодо економічних показників конкурентоспроможності, то вони характеризують підсумкові витрати споживача на задоволення його потреби за допомогою цієї продукції. Вони складаються з витрат на покупку та витрат, пов'язаних з споживанням даної продукції, що відображає загальну ціну споживання.

Основним критерієм конкурентоспроможності аграрного виробництва є якість продукції. В більшості випадків споживачі під якісною продукцією аграрного виробництва розуміють її виробництво відповідно до затверджених правил (стандартів), з мінімум пестицидів, синтетичних мінеральних добрив, регуляторів росту, штучних харчових добавок, а також без використання ГМО.

Крім критерію якості, конкурентоспроможність продукції аграрного виробництва найчастіше визначається ціною. В основному ціна залежить від способу виробництва та бажаного підприємницького прибутку агровиробника.

На нашу думку, особливого дослідження вимагає екологічна складова якості – органічна чистота та безпека продукції. Про це свідчить динаміка зростання споживання органічної продукції. Розмір світового органічного ринку складає 62,9 млрд. доларів США, за прогнозами, в 2020 році він може досягнути 200-250 млрд.доларів. Щорічне зростання ринку в країнах Європи становить близько 10%. За даними дослідницької організації «Органічний монітор», 97% споживачів органічних продуктів проживають в США і Європі. Найбільшим є американський ринок – \$ 31 млрд.[6].

Українські виробники органічної продукції приречені на успішний розвиток за рахунок її експорту, так як зайняли двадцять перше місце у рейтингу країн-лідерів виробників органічної продукції, одинадцяте місце в Європі, зайняли перше місце в східноєвропейському регіоні щодо сертифікованої площі органічної ріллі та спеціалізуються переважно на виробництві зернових, зернобобових і олійних культур. За даними проекту Ear Green Україна експортує: органічну кукурудзу – в Іспанію, Єгипет, Іран, Португалію, Японію і Корею; органічний ріпак – в Польщу, Бельгію, Нідерланди, Туреччину та Італію; органічні фрукти, ягоди та горіхи – в Польщу, Білорусь, Казахстан; органічний мед – у Францію, Румунію, Туреччину [7].

Але, як видно з вищенаведеної інформації, попитом в інших країнах користується переважно органічна сировина, яка потім стає базисом для розвитку іноземних компаній з її переробки, і в цьому випадку Україна втрачає шанси для власної переробної промисловості. І тут постає проблема щодо формування системи національних стандартів ековиробництва, яка не буде відрізнятися від європейської. Йде мова про підвищення конкурентоспроможності органічної продукції кінцевого споживання, яка повинна мати достатній рівень, щоб боротися за споживачів в європейських країнах і завжди відповідати їх вимогам.

Агровиробники все частіше зосереджують увагу на задоволення внутрішніх потреб ринку в органічній продукції. Так, проведене нами дослідження ставлення споживача до продукції органічного виробництва, показало, що в середньому 5% населення великих міст вживає органічну продукцію, хотіли б вживати – 41%. Переважною мотивацією купівлі такої продукції є гарантія якості органічних продуктів, хоча за останній рік зросла частка тих споживачів, які піклуються про своє здоров'я і тому вживають органічну продукцію. Отже, з вищезазначених досліджень видно, що в Україні незадоволений попит споживачів в органічних продуктах складає близько 39%.

З метою оцінки конкурентоспроможності органічної продукції українського виробництва було проведено маркетингове дослідження. В ролі експертів виступили покупці овочевої продукції (100 чол.). Задача полягала визначити найвагомші критерії, якими користуються покупці при виборі продукції, та здійснити їх ранжування. Результати дослідження показані в табл.1.

Таблиця 1

Ранжування критеріїв конкурентоспроможності продукції

Критерії	Ранг (вагомість) критерію
Якість (зовнішній вигляд)	1
Смакові якості	2
Ціна	3
Наявність сертифікатів якості	4
Наявність сертифікатів органічної продукції	5
Імідж виробника	6
Пакування	7

За результатами проведеного дослідження можна зробити висновки, що найбільш вагомим критерієм для покупця є якість. Необхідно зазначити, що якість продуктів харчування, зокрема, овочевої продукції, переважна більшість покупців визначають за зовнішнім виглядом, а також органолептичним методом (суттєвим недоліком цього методу – є слабка верифікованість та значна суб'єктивність). Крім того, в деяких випадках висока ціна, на думку споживачів, свідчить про високу якість, низька ціна – хоч і справляє позитивне враження про додаткову вигоду покупця, проте з іншого боку, може відлякувати.

Для оцінки конкурентоспроможності продукції покупцям було запропоновано дати оцінку виробникам традиційної овочевої продукції (А і Б) та виробнику В, який запропонував таку ж продукцію, тільки вирощену на екологічно чистих угіддях та сертифіковану (помідори та огірки). Для оцінки значення параметрів конкурентних переваг була розроблена анкета, де кожен параметр оцінювався респондентом максимально в 10 балів.

В результаті виробник В (органічної продукції) отримав деякі конкурентні переваги по відношенню до виробника А і Б, в основному за рахунок смакових властивостей та якості продукції. Проте, інтегральний показник конкурентоспроможності виробника В (8,35) виявився нижчим ніж інших виробників А (8,65) та Б (8,55). Такі значення є наслідком завищеної ціни виробника органічної продукції та низького іміджу підприємства, і тому не багато роздрібних торгових мереж бажають реалізовувати органічну продукцію.

Врахувавши загальні тенденції та зміни кон'юнктури ринку, можна отримати уявлення про майбутні вимоги покупців щодо органічної продукції. В зв'язку з цим, кожному агровиробнику необхідно сформулювати маркетинг-мікс свого підприємства. Комплекс агромаркетингу органічної продукції має включати рішення щодо:

– продукції: органічні продукти є більш привабливими для споживачів, так як вони корисні для здоров'я та екологічно безпечні; мають кращу якість і вищі смакові властивості; не містять у собі генетично-модифікованих організмів; не містять токсичних та шкідливих речовин (важкі метали, пестициди, нітрати, нітрити – не перевищують норми); не містять шкідливих залишків штучних стимуляторів росту, лікарських препаратів та антибіотиків, що не дозволяються у органічному рослинництві та тваринництві; не містять хвороботворних мікроорганізмів, паразитів та алергенів; зберігають поживні речовини та натуральний склад при переробці, оскільки використовуються лише натуральні методи переробки, натуральні речовини та матеріали для пакування, не дозволяються синтетичні речовини при переробці (ароматизатори, консерванти, добавки тощо. Тому виробникам органічної

продукції доцільно оптимізувати асортимент на основі маркетингового дослідження ринкового середовища, забезпечити розширення площ, відведених під органічне землеробство, запроваджувати сучасні біотехнології обробки продукції, забезпечити її переробку та зберігання;

– ціноутворення: органічне агровиробництво, якщо воно належним чином організоване, складає гідну конкуренцію традиційному виробництву у фінансовому плані. У деяких випадках, прибутковість органічного виробництва є вищою через менші виробничі витрати. Підвищення потенціалу ціноутворення можливе через дотримання технології розрахунку цін, обов'язковими елементами якої має бути визначення мети і завдань ціноутворення, величини попиту, цінової еластичності; розрахунку витрат на виробництво та реалізацію продукції; вибору рівня цін з врахуванням умов конкурентного середовища та методу ціноутворення для кінцевого визначення ціни (основним критерієм при визначенні ціни має бути завоювання ринку для отримання в майбутньому можливості максимізувати прибуток) [8];

– комунікацій: зміна свідомості споживача у напрямі усвідомлення ним об'єктивних переваг органічної продукції. В зв'язку з цим доцільно використовувати інтенсивну рекламу для інформування як потенційних виробників органічної продукції так і переробних підприємств, які виробляють готові продукти харчування, з метою роз'яснення переваг органічних методів виробництва. Це сприятиме тому, що представники харчової промисловості будуть включати органічні продукти до асортименту свого виробництва. Щоб досягти високої обізнаності споживачів про органічну продукцію і створити попит на неї важливо вивчити успішний досвід провідних країн ЄС і проводити інтенсивну рекламну кампанію через ЗМІ, пропаганду підтримки вітчизняних виробників, підкреслюючи переваги органічних продуктів для людського здоров'я, зв'язування їх з позитивними атрибутами, такими як «добробут», «тривалість життя», «традиційна кухня», «народна культура»;

– розподілу: інтенсивний маркетинг органічних продуктів в Україні через мережі гуртової торгівлі, магазини з інноваційною організацією торгівлі та супермаркети має значний потенціал для розвитку внутрішнього ринку органічних продуктів і може стимулювати, а в подальшому – створювати попит цільових споживачів. Це може також сприяти створенню позитивного ставлення громадськості до органічного сектора в цілому і буде стимулювати споживання органічної продукції цільовою аудиторією, стимулюватиме розвиток органічного агровиробництва та переробки в Україні.

Велика проблема полягає в тому, що через обмежений асортимент органічних продуктів українського виробництва, супермаркети пропонують великий обсяг імпортової продукції, що створює серйозну конкуренцію для українських виробників.

Найважливішим каналом просування органічної продукції на зовнішні ринки і найбільш результативним є участь в органічних ярмарках і виставках. Таких виставок, щорічно у світі проводиться кілька десятків, проте найбільш пріоритетними вважаються [9]:

– Biofach, Німеччина. Світовий лідер серед виставкових заходів сектора органічного виробництва. Тут можна знайти свіжі ідеї і найпопулярніші товари, нових партнерів і цільову аудиторію покупців з різних країн світу. Програма виставки висвітлюється близько 1200 представниками засобів масової інформації. Під патронажем IFOAM (Міжнародної Федерації органічного сільськогосподарського руху) організаційний комітет виставки BioFach відбирає учасників відповідно до найсуворіших критеріїв, щоб гарантувати високу якість пропонованої продукції. У експоцентрі широко представлені стенди з екологічно чистими продовольчими товарами, натуральними інгредієнтами для харчової і фармацевтичної індустрії, косметичними засобами, кухонним начинням і кормами для домашніх тварин, текстильних виробів, іграшок, одягу та аксесуарів;

– Органік – Маркетинг Форум, Польща. Органік – Маркетинг Форум є провідною виставкою органічних продуктів і конференцією для Центральної та Східної Європи, яка відіграє роль містка між Східною та Західною Європою. Виробники, переробники, трейдери, роздрібні торговці, консультанти та експерти збираються разом, щоб знайти торгових партнерів для збуту своїх органічних продуктів, а також, щоб обговорити нові стратегії та тенденції на ринку органічних продуктів.

Для підвищення конкурентоспроможності власне продукції та підприємств-виробників органічної продукції необхідно дотримуватись принципів та правил ведення органічного землеробства, технологічних процесів виробництва, переробки, маркування, зберігання, реалізації органічної продукції та сировини рослинного і тваринного походження, постійно проводити моніторинг якості продукції та сировини. Крім того, багато вітчизняних підприємств застосовують нові методи і технології логістичного та комунікаційного менеджменту, що дозволяє оперативно здійснювати логістичне планування, аналіз та управління підприємством, забезпечувати інтеграцію підприємств з ринком.

Важливим напрямом в органічному секторі є застосування новітніх технологій та способів переробки і зберігання продукції, впровадження наукових розробок, формування механізму взаємодії

виробників органічної продукції з науково-дослідними інститутами, створення системи лабораторій по дослідженню на пестициди та ГМО, акредитованих у відповідності до міжнародних стандартів. Проте, надання переваги тим чи іншим стандартам, а також довіра до конкретної сертифікації визначається виключно покупцями та споживачами органічної продукції, що в цілому впливає на формування пропозиції на органічному ринку.

Особливе значення для підвищення конкурентоспроможності органічної продукції є сертифікація, яка являє собою документальне підтвердження відповідності продукції певним вимогам, конкретним стандартам та умовам. Сертифікована продукція та власне процес сертифікації створює наступні конкурентні переваги для агровиробника: забезпечує довіру внутрішніх та закордонних споживачів до якості продукції; полегшує та спрощує вибір споживачам продукції; попереджує надходження продукції, що не відповідає певному рівню якості; стимулює підвищення якості шляхом впровадження більш прогресивних вимог.

Органічній сертифікації підлягають методи, засоби сільськогосподарського виробництва, засоби переробки сировини, виготовлення харчових продуктів і їх доставки до споживача. Основою тієї чи іншої сертифікації органічної продукції є стандарти та правові норми. Стандарти є добровільними угодами – результатом досягнення певного консенсусу споживачів та виробників продукції, тоді як правові норми встановлюють обов'язкові вимоги, які використовуються для державного регулювання. Змішаним варіантом є державне регулювання, засноване на бізнес-стандартах. У сучасному світі переважає тенденція до заміни правових норм з органічної продукції на стандарти, оскільки останні прості в застосуванні і легше піддаються міжнародній гармонізації завдяки політиці дерегулювання, яка здійснюється в багатьох країнах.

Всі вищезначені напрями підвищення конкурентоспроможності органічної продукції потребують своєчасного та комплексного використання, так як успіх у конкурентній боротьбі визначається не стільки функцією виробництва та торгівлі, а залежить від якості, ефективності управління цими процесами.

На рис. 3 наведено концепцію управління конкурентоспроможністю органічної продукції. Реалізація та розвиток всіх складових управління конкурентоспроможністю органічної продукції – трудомістке завдання, яке вимагає системного підходу при здійсненні великої кількості управлінських, зокрема, маркетингових, технічних та технологічних заходів.

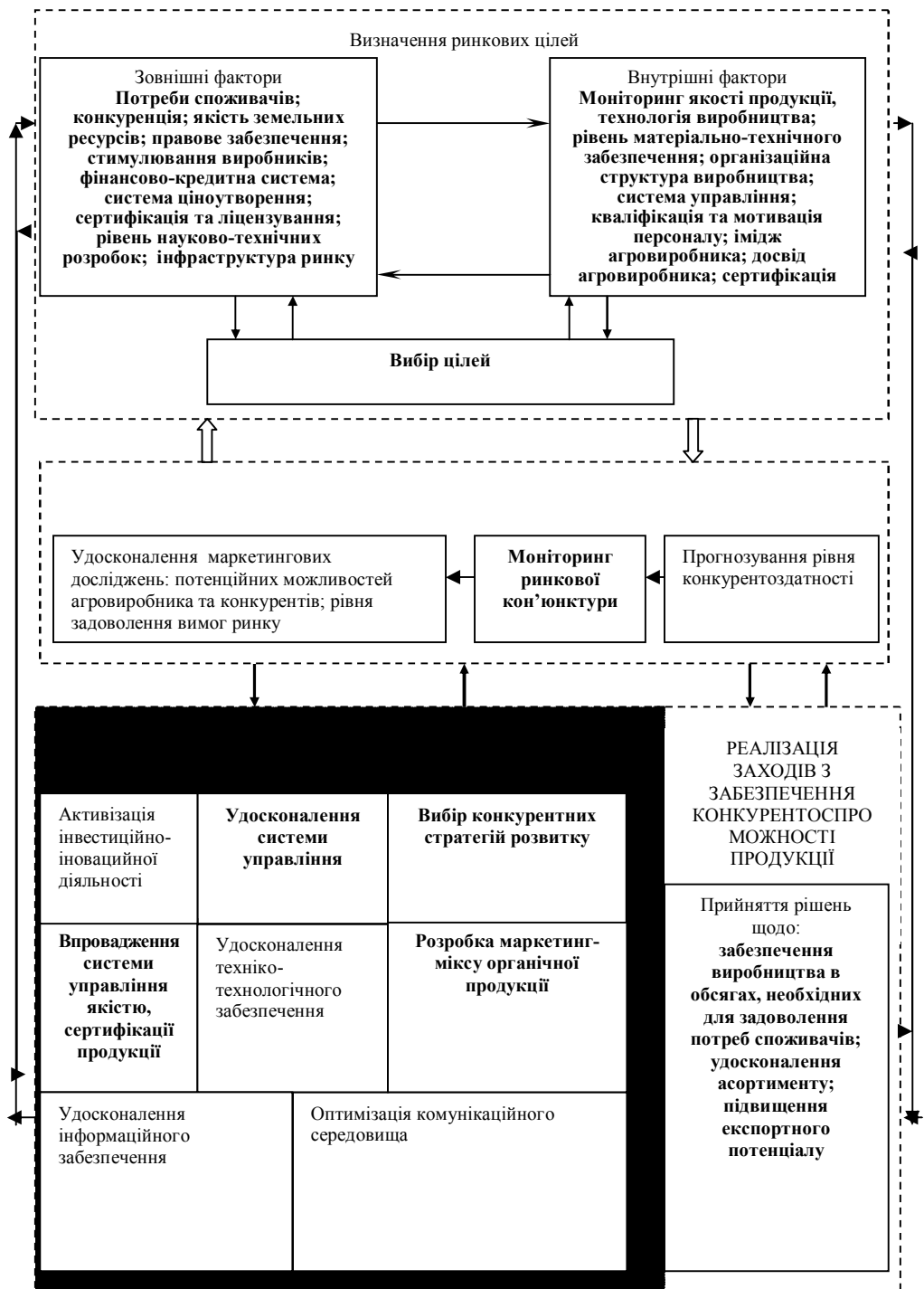


Рис. 3. Концепція управління конкурентоспроможністю продукції

Висновки. Конкуентоспроможність продукції аграрного виробництва, в тому числі і органічної, на внутрішньому та зовнішніх ринках залежить не лише від маркетингової діяльності підприємств, але і визначається сукупністю зовнішніх факторів впливу, а саме: правового забезпечення; системи підтримки державою вітчизняних виробників; потреб споживачів; конкуренції; рівня науково-технічних розробок, інновацій в цій сфері; сертифікації; державного політики ціноутворення; фінансово-кредитної політики та маркетингових комунікацій. Рівень конкурентоспроможності продукції аграрного виробництва залежить також від всіх елементів процесу її виробництва, від ефективного використання всіх видів ресурсів, від прийнятої стратегії маркетингу.

Кожен етап руху продукції від виробника до споживача вимагає впровадження стратегічних методів управління маркетинговим ціноутворенням, комунікаціями та просуванням продукції. Основними функціями маркетингу підприємства з виробництва органічної продукції мають стати: розробка маркетингової стратегії розвитку підприємства; формування щорічних планів; моніторинг державних заходів щодо підтримки вітчизняних виробників; дослідження конкурентного середовища; організація та участь у виставках та ярмарках; дослідження та аналіз каналів збуту продукції; налагодження ділових стосунків з посередниками у логістичних ланцюгах, направлених на довгострокове співробітництво з партнерами.

Для досягнення найбільших конкурентних переваг органічної продукції в Україні, організація агромаркетингової діяльності має здійснюватись на мікро – та макрорівнях, але саме державі потрібно стати двигуном позитивної динаміки розвитку аграрного виробництва.

Література

1. Сільське господарство України 2015. Статистичний збірник. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Заєць К.Д. Державне регулювання виробництва та проблеми підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції / К.Д. Заєць // Науковий вісник БДФА. Серія: Економічні науки : зб.наук.праць / гол.ред. В.В. Прядко; Міністерство фінансів України, БДФА. – Чернівці: Технодрук, 2009. – Вип. 4. – С. 190-195
3. Мацибора В.І. Конкуентоспроможність продукції сільськогосподарських підприємств. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://memjournal.agrex.gov.ua/konkurentospromozhnist-produktsiji-cilskohospodarskyh-pidpryjemstv/>

4. Ольховська Н.А. Методика оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції / Н.А. Ольховська // Економіка АПК. – 2008. – №11. – С. 116-119
5. Дикань В.А. Управління якістю як фактор конкурентоспроможності підприємств / В.А. Дикань // Економіка України. – 2008. – №1. – 43 с.
6. Органік стандарт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.organicstandard.com.ua/ua>
7. Green-economies-eap. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.green-economies-eap.org>.
8. Гоголя О.П. Формування системи управління маркетинговою діяльністю сільськогосподарських підприємств / О.П.Гоголя, О.В.Новак // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України – 2011. – Вип. 168, частина 1. С.38-41.
9. Отчет по исследованию «Анализ и рекомендации по развитию экспорта органической продукции стран центральной азии». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sozrf.ru/wp-content/uploads/2013/11/Отчет-USAID-по-центральной-азии_2012.pdf.

Волосович С.В.,
д. е.н, проф.,
професор кафедри фінансів,
Київський національний торговельно-економічний університет

ЕКСПОРТНІ КРЕДИТНІ АГЕНТСТВА ЯК ІНСТИТУТ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

В умовах зростання міжнародних фінансових потоків збільшується вплив на суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності різноманітних ризиків, виникають внаслідок недостатності інформації про економічний чи політичний стан у країні-одержувачі або про платоспроможність покупця. З огляду на те що нині у світі близько 80% зовнішньоторговельних поставок здійснюють на умовах відстрочення платежу, тобто з використанням різних кредитних механізмів [1, с. 466], зростає потреба у державній підтримці експорту. Особливо гостро проблема підтримки експорту стоїть в Україні з огляду на падіння його обсягів. Так, якщо протягом 2005-2008 років позитивна динаміка обсягів вітчизняного постерігалася експорту, то вже протягом 2009-2015 років ситуація кардинально змінилася.

У світовій практиці існує значна кількість механізмів підтримки експорту. Це механізми як адміністративного (мита, квоти тощо), так і економічного характеру (субсидії, консультації, продукти спеціалізованих установ тощо). Проте застосування певних економічних інструментів є небажаним. Це стосується, наприклад, державних субсидій. Водночас, дозволяється застосування економічних інструментів спеціалізованими установами, які носять узагальнюючу назву – експортно-кредитні агентства. Вони стають потужними інститутами економічного розвитку. Роль експортно-кредитних агентств виконується як експортно-імпортними банками, так і спеціалізованими страховими компаніями.

Експортно-кредитне агентство – державна чи приватна установа, яка надає підтримку вітчизняному експорту [2]. Експортно-кредитні агентства створюються у формі приватних чи державних компаній (навіть повністю приватні експортно-кредитні агентства в більшості здійснюють підтримку експортерів за державний рахунок і під державним контролем). Інструментами підтримки експорту виступають:

- кредитування зовнішньоторговельних операцій;
- надання державних гарантій за експортними кредитами;
- страхування експортних кредитів та угод від політичних та інших ризиків;
- організаційна та інформаційно-аналітична підтримка.

Страхування експортних кредитів як самостійний вид діяльності спочатку використовували у промислово розвинених країнах: Великобританії після першої світової війни, США та Швеції – за Великої депресії, у Німеччині, Франції, Японії – після Другої світової війни.

Страхування експортних кредитів успішно реалізують в усіх економічно розвинених країнах із середини ХХ ст. Це необхідний фінансовий механізм, що сприяє розвитку національного експорту і забезпечує захист інтересів вітчизняних та зарубіжних учасників зовнішньоекономічних операцій.

А.І. Кредісов звужує сутність страхування експортного кредиту до зниження або усунення кредитного ризику [3, с. 398]. Проте крім кредитного ризику експортній операції притаманні інші види ризиків. Ширше розглядає страхування експортних кредитів В. Пушкарьов, зазначаючи, що це страхування від ризику несплати зарубіжними фірмами за експортними боргами [4, с. 131]. Цілком слушним є визначення страхування експортних кредитів як виду страхування, сутність якого полягає в усуненні або зниженні ризиків, пов'язаних з кредитами, що забезпечують експортно-імпортні операції в міжнародній торгівлі [1, с. 471].

Ризики неплатежу в експортному кредиті пов'язані з його сутністю, тобто застосуванням відстрочення платежів при вивезенні товарів і послуг за митний кордон. Непогашення експортного кредиту може статися з багатьох причин. Практика експортного кредитування налічує до 50 ризиків, які поєднують у дві групи: економічні та політичні [1, с. 468]. Під економічними ризиками в експортному кредитуванні розуміють широкий спектр ризиків, які з'явилися при виконанні експортно-імпортних операцій, що призводять до банкрутства імпортера, його неплатоспроможності або ухиляння від виконання платіжних зобов'язань. Ці ризики виявляються в можливому випадковому зменшенні чи втраті доходів, майнових цінностей, грошових коштів підприємця, що спростерігається в умовах невизначеності, нестачі інформації про стан ринку, неможливості точно передбачити його тенденції.

Призначення страхування експортних кредитів полягає в усуненні або зниженні ризиків, підтримуванні міжнародної торгівлі; забезпеченні позитивного сальдо платіжного балансу; розвитку сучасних фінансових інструментів у зовнішній торгівлі та механізмів державного підтримання експорту.

Слід зауважити, що страхування експортних кредитів визначено основним інструментом торговельної політики ЄС [5, с. 131]. Як зазначає М.С. Клапків, мета страхування експортних кредитів полягає у створенні страхового захисту експортерів-кредиторів від ризиків неплатоспроможності їх зарубіжних дебіторів [6, с. 313].

Під експортним розуміють кредит, що надається країною-експортером країні-імпортеру на оплату закупівель. Він може виступати у формі комерційного або фінансового кредиту. Таким чином, можуть бути застраховані комерційні кредити, що надаються постачальником-експортером покупцеві-імпортеру; банківські позики експортеру або імпортеру; зобов'язання і поручительства за експортним кредитом; довгострокові інвестиції та ін.

Страхування експортних кредитів поділяють на два основних підвиди: страхування експортних кредитів постачальників та покупців [1, с. 471]. Проте К.В. Ткаченко розширює перелік страхових продуктів експортних кредитів, зараховуючи до них страхування документарних акредитивів; страхування банківських гарантій; кредитів, виданих експортеру або імпортеру; страхування гарантії повернення авансового платежу; тендерних гарантій; передвипантажувальних ризиків; товарних кредитів постачальника; лізингових та факторингових операцій; інвестиційних ризиків [7, с. 51].

Предметом страхування експортних кредитів постачальника є майнові інтереси страхувальника-експортера продукції, що надав комерційний кредит покупцю-імпортеру, які пов'язані з непогашенням кредиту у визначений договором термін. Таким чином, здійснюється страховий захист інтересів продавця-кредитора на випадок неплатоспроможності покупця-боржника або несплати позики з інших причин, передбачених договором страхування.

Особливостями страхування експортних кредитів покупця є наступні:

- передбачає страхування фінансових кредитів, які надає кредитна установа (банк імпортера) покупцю-імпортеру для купівлі товарів у продавця-експортера;
- страхувальником є банк, який надає кредит покупцю-імпортеру;
- на розмір страхової премії при страхуванні експортних кредитів впливають загальний термін і розмір кредиту; розмір первинного платежу; терміни часткового погашення кредиту на певні дати; об'єкт постачання у кредит або вид послуг, що надаються; країна-імпортер;
- страхова сума визначається як зазначена в договорі ціна продажу товару або послуги. Проте страховик може залишити частину ризиків (10–20%) на відповідальності страхувальника;
- встановлення періоду очікування платежу, після завершення якого настає відповідальність страховика. Як правило, договір страхування передбачає 60–90 днів для з'ясування причини неплатежу;
- обов'язкове повідомлення страховика протягом часу дії договору страхування про всі випадки збільшення ризиків або передавання прав за полісом третім особам страхувальник зобов'язаний негайно повідомити страховика. Крім того, страхувальник зобов'язаний інформувати страховика про кожну суму, яка надходить у рахунок платежів за контрактом, що покриваються договором страхування;
- при настанні страхового випадку страхувальник повинен документально довести те, що він виконав усі умови постачання товарів або послуг і має всі підстави на вимогу платежу.

На ринку страхування експортних кредитів економічно розвинутих країн розрізняють державні агентства, які страхують і надають гарантії від імені держави; приватних страховиків, які страхують і надають гарантії від власного імені; міжнародні об'єднання (клуби, асоціації) страховиків експортних кредитів.

Державними агентствами є установи або такі, що належать державі, або в яких держава має контрольний пакет акцій, або уповноважені державою. Страхування експортного кредитування у країнах – членах ОЕСР у середньому забезпечує до 3% обсягу щорічного експорту. При цьому частка державної підтримки становить близько 30%, що дає можливість експортерам виходити на нові ринки [8].

Розвиток приватного страхування експортних кредитів отримав поштовх у 50–60-ті роки ХХ ст., коли в Західній Європі політичні ризики поступово втратили значення, а більшого значення набули комерційні ризики. Нині Європа є центром приватного страхування експортних кредитів, на який за різними підрахунками припадає 80–85% страхових премій, які щорічно сплачуються зі страхування експортних кредитів [9]. У більшості інших країн приватне страхування експортних кредитів розвинене меншою мірою або через жорсткий контроль з боку держави, або значнішу поширеність факторингу та форфейтингу.

Водночас комерційні фінансові інститути не готові брати на себе значну частину ризиків, пов'язаних з підтримкою національного експорту та іноземних інвестицій внаслідок високого рівня ризиків та труднощів в управлінні ними.

В умовах зміщення акцентів на експортну орієнтацію національної економіки України необхідно вирішити проблеми страхування експортних кредитів. Нині розвиток страхування експортних кредитів здійснюється за такими напрямками: збільшення розміру страхового покриття до 80–90% (в окремих випадках до 100%) можливих збитків страхувальника; розширення переліку страхових ризиків та впровадження нових видів страхування; збільшення частки операцій, які здійснюються з підтримкою держави або на основі спільної участі держави та приватних страховиків.

Світова фінансова криза 2008 р. змусила учасників міжнародної торгівлі висунути підвищені вимоги у сфері управління ризиками, а також просування власних товарів та послуг на ринки зарубіжних країн. В умовах нестабільності світової економіки та кредитних ризиків, що зростають, при виконанні зовнішньоторговельних операцій інструмент державного страхування експортних кредитів виходить на передній план [10, с. 3].

Страхування експортних кредитів – один з найменш розвинених видів страхування в Україні. Це частково пояснюється тим, що згідно зі Світовою Картою Ризиків лідера кредитного страхування – Euler Hermes Україна потрапила до найнижчої категорії, що характеризується дуже слабким бізнес-середовищем, високими політичними ризиками та

низькою здатністю країни протистояти наслідкам світової кризи. За оцінками експертів у розвинених країнах на фінансову підтримку експорту витрачається в середньому 0,35% ВВП [11]. Упровадження в Україні системи страхування експортних кредитів та інвестицій дасть змогу щорічно отримувати страхові платежі в розмірі 3–5% обсягу експорту за потенційного страхування експортних кредитів обсягом 1–3 млрд грн [8]. Як засвідчує практика, наразі послуги зі страхування експортних кредитів в Україні пропонуються страховими компаніями з обережністю.

З початку 90-х років в Україні формується нормативно-правова база, на основі якої повинна сформуватися стратегія страхування експортних кредитів. Відповідно до постанови Кабінету Міністрів України «Про впровадження механізму страхування експортних та кредитних ризиків» від 17 серпня 1998 року № 1280 потрібно створити фонд страхових гарантій «Ексімстрах», що є добровільним об'єднанням страховиків, які здійснюють страхування експортних кредитів. Згідно зі статтею 3 зазначеної постанови передбачено вступні внески страховиків – членів фонду «Ексімстрах» у розмірі, еквівалентному не менше 400000 євро, та наявність окремого централізованого гарантійного фонду у складі фонду страхових гарантій, джерелами формування якого є добровільні відрахування від страхових премій за договорами страхування експортних та кредитних ризиків. При цьому участь держави обмежується входженням до складу наглядової ради Фонду представників Міністерства фінансів України, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Національної комісії, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг, та Державної митної служби України (нині Міністерство доходів і зборів України). Проте нині державне страхування експортних кредитів у чистому вигляді в Україні не здійснюється. З цього приводу існує дві думки. З одного боку, підтримується ідея створення державної страхової компанії, що здійснюватиме страхування експортних кредитів. Перші спроби створити державне експортне кредитне агентство робилися в Україні ще у 2000 р., про що згадувалось у посланні Президента до Верховної Ради «Україна: Кроки в ХХІ століття. Стратегія економічної та соціальної політики на 2000–2004 роки». У подальшому було оприлюднено три законопроекти у 2005, 2008 і 2009 роках із різними назвами, згідно з якими передбачалося створення державної акціонерної компанії «Українська компанія страхування експорту», яка б здійснювала кредитування експортерів та їх клієнтів, страхування та перестрахування експортних кредитів, гарантування тендерних пропозицій українських експортерів і часткову

компенсацію процентної ставки позичальникам. У 2010 році законопроект «Про державну фінансову підтримку експортної діяльності» пропонувався створення ЕКА та передбачалася фінансова підтримка експортерів у розмірі 650 млн грн. У той же час його опоненти акцентували увагу на тому, що замість створення державної агенції доцільно використовувати функціонуючу страхову інфраструктуру.

У 2015 р. було запропоновано законопроект «Про забезпечення масштабної експортної експансії українських виробників шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту». Необхідність створення відповідного експортно-кредитного агентства передбачено Розділом IX «Регуляторна політика, розвиток підприємництва та забезпечення умов конкуренції» Угоди про коаліцію депутатських фракцій «Європейська Україна». Відповідний законопроект також включений до Плану законодавчого забезпечення реформ, розробленого за дорученням Голови Верховної Ради України та затвердженого Постановою Верховної Ради України №2896 від 4 червня 2015 року.

Проект закону відповідає Директиві Ради Європейського Союзу 98/29/ЄС від 07.05.1998 про гармонізацію основних положень щодо страхування експортних кредитів за трансакціями з середньостроковим та довгостроковим покриттям, Повідомленню Комісії державам-членам згідно з пунктом 1 статті 93 Договору про заснування ЄС, що застосовує статті 92 та 93 Договору стосовно короткострокового експортно-кредитного страхування (97/С 281/03), Повідомленню Комісії державам-членам, що вносить зміни у повідомлення відповідно до частини 1 статті 93 Договору про заснування ЄС, що застосовує статті 92 та 93 Договору стосовно короткострокового страхування експортних кредитів (2001/С 217/02), Угоді СОТ про субсидії і компенсаційні заходи, Угоді щодо офіційно підтримуваних експортних кредитів ОЕСР.

Доки жодний із запропонованих законопроектів так і не був затверджений, оскільки вони не передбачали чітких механізмів діяльності Експортного кредитного агентства (ЕКА). Хоча нині більшість науковців та практиків погоджуються з необхідністю створення в Україні ЕКА, проте є дискусії щодо її моделі. До моделей, що розглядаються, належать:

- експортно-кредитне агентство з функціями кредитування експортерів;
- експортно-кредитне агентство з провідною роллю страхування у фінансовій підтримці експорту.

Зрозуміло, що майбутня ЕКА повинна поєднувати функції страхування, гарантування і забезпечення доступного кредитування експорту, які між собою тісно взаємопов'язані. Це забезпечить синергетичний ефект у спрощенні доступу вітчизняної продукції на зовнішні ринки та підвищення довіри іноземного бізнесу й інвесторів до українських компаній.

Установи з підтримки експорту різної форми власності діють майже в усіх розвинених країнах і країнах, що активно розвиваються. На сьогодні ЕКА успішно функціонують у понад ста країнах світу. Найвідоміші серед існуючих ЕКА: Eximbank (США), NEXI (Японія), Euler Hermes (Німеччина), COFACE (Франція), Atradius (Нідерланди), SBCE (Бразилія), CESCE (Іспанія), SEK (Швеція), Sinosure (Китай). Відповідні установи створено й у країнах Східної Європи, приміром у Чехії, Польщі, Угорщині, Болгарії, Литві, Естонії. При цьому страхування, з одного боку, та надання банківських послуг – з іншого зазвичай є взаємовиключними видами діяльності, які не надаються однією організацією. Тому, як правило, одночасно існує кілька взаємодоповнювальних установ з кредитуванням і страхуванням експорту. Наприклад, у Німеччині – це KfW (банк) та Euler Hermes (страхова установа), у Франції – Wpifrance (банк) і COFACE (страхова установа), у Чехії – Чеський експортний банк та Агентство по гарантуванню і страхуванню експорту. Роль ЕКА в розвитку міжнародної торгівлі в усьому світі постійно зростає, про що свідчить активне нарощування прибутків і масштабів діяльності відповідних установ. Так, Euler Hermes охоплює процеси управління ризиками на п'яти континентах. ЕКА має філії і своїх представників у 54 країнах світу. На сьогодні укладені договори страхування кредитних ризиків забезпечують покриття поставок товарів і послуг у 245 країн. У компанії працює більш як 6 тис. співробітників, обслуговуючи близько 52 тис. клієнтів. Чистий прибуток компанії постійно зростає і наразі сягає близько 500 млн євро на рік, а власний капітал – 2,5 млрд євро. Успішний досвід діяльності іноземних ЕКА яскраво свідчить, що вони не є «дорогим» інструментом сприяння експорту, який потребує постійних фінансових вливань. Навпаки, можуть бути цілком самокупними та навіть прибутковими. Спільною ознакою діяльності всіх ЕКА є те, що вони керуються міжнародними правилами і принципами. Основні з них закріплено так званім Консенсусом (рекомендації стосовно надання/страхування експортних кредитів, що офіційно підтримуються державою) країн – членів ОЕСР, а також договорами порозуміння Бернського союзу. Міжнародні правила

державної підтримки кредитування і страхування експорту на основі залучення бюджетних коштів офіційно визнаються Світовою організацією торгівлі, тому ЕКА належать до абсолютно законних форм підтримки експорту. Про важливу роль ЕКА у підтримці експортної діяльності підприємств свідчать дані Міжнародного союзу страховиків кредитів та інвестицій (Бернського союзу), який об'єднує всі великі ЕКА світу. Згідно з ними, у період світової економічної кризи протягом 2009 року через несплату лише з боку українських покупців членами Бернського союзу було виплачено іноземним компаніям страхових претензій на суму 128 млн дол. США [12]. Зростання страхових виплат було колосальним, враховуючи, що у попередні періоди вимоги щодо України залишалися у межах 1 млн дол. США [12]. Таким чином, експортери України залишилися незахищеними від ризиків. На жаль, Бернський союз не веде статистики страхування експорту з України – через відсутність власного ЕКА наша держава не є членом цієї організації. Тому про втрати українських експортерів від дефолту іноземних партнерів можна лише здогадуватися, врахувавши те, що через кризу, яка торкнулася кожного регіону і кожної країни світу, багато підприємств виявилися не в змозі оплатити замовлені товари. За експертними оцінками, у середньому діяльність ЕКА може забезпечити додатково 12% приросту експорту країни, а один додатковий долар бюджету ЕКА – приблизно 302 дол. додаткового експорту [12]. У свою чергу, забезпечення стабільної роботи виробників експортної продукції сприятиме залученню додаткових інвестицій у реальний сектор економіки. Це вже не кажучи про активізацію експортної діяльності підприємств, що приведе до збільшення ВВП, кількості робочих місць (за результатами роботи Euler Hermes було створено 240 тис. робочих місць) і доходів населення, а також надходжень до бюджету за основними податками та зборами [12]. Послуг ЕКА потребують насамперед ті суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, що укладають довгострокові договори з іноземними партнерами на постачання високотехнологічної продукції з високим рівнем доданої вартості під масштабні проекти розвитку. Таким чином, ЕКА виконуватиме ще одну надважливу функцію, сприяючи подоланню сировинної спеціалізації національної економіки на міжнародному ринку.

Формування та використання ефективних механізмів страхування експортних кредитів забезпечуватиме стимулювання експорту в Україні, що є важливим для розвитку національної економіки. Нині експортери на світовому ринку не можуть продавати товарів без відстрочення платежу, що потребує існування належного страхового захисту,

стабілізації політичної ситуації, яка має суттєве значення для відновлення обсягів страхування фінансових ризиків при здійсненні експортних операцій. Для експортно орієнтованої ринкової економіки цей вид страхування є необхідним.

В умовах інтеграції України до ринків країн Євросоюзу важливим є створення ЕКА, що дозволить не лише вдосконалити виробничо-експортний потенціал підприємств, а й підвищити спроможність української держави захистити та підтримати власних товаровиробників на світових ринках.

Література

1. Страхование: учебник [Текст] / под ред. Т. А. Федоровой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Магистр, 2008. – 1006 с.
2. Галасюк В. Державна допомога підприємствам в контексті Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС [Електронний ресурс] / В. Галасюк. – Режим доступу: http://parlament.org.ua/upload/docs/State_aid.pdf – Назва з екрана.
3. Управління зовнішньоекономічною діяльністю : навч. посіб. [Текст] / за заг. ред. А. І. Кредісова. – 2-ге вид., виправл. і допов. – К. : ВІРА-Р, 2002. – 552 с.
4. Пушкарьов В. Регулювання страхування експорту в Європейському Союзі та Україні: аналітично-правовий огляд [Текст] / В. Пушкарьов // Підприємництво, господарство і право. – 2010. – № 6(174). – С. 131–134.
5. Consolidated Version of the Treaty Establishing the European Community // Offic. J. – 2002. – 24.12. – P. 33–184.
6. Клапків М. С. Страхування фінансових ризиків [Текст]: монографія / М. С. Клапків. – Тернопіль : Екон. думка, Карт-бланш, 2002. – 570 с.
7. Ткаченко К. Страхування експортних кредитів [Текст] / К. Ткаченко // Страхова справа. – 2011. – № 31(41). – С. 50–51.
8. Ткаченко К. Страхование экспортных кредитов: международный опыт [Електронний ресурс] / К. Ткаченко. – Режим доступу : http://info.dedal.ua/news/news_from_internet/40498 – Назва з екрана.
9. Сайко В. Експортне страхування [Електронний ресурс] / В. Сайко. – Режим доступу : http://www.moor.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=85:2011-07-13-08-55-57&catid=36:2011-06-26-06-22-53&Itemid=30 – Назва з екрана.
10. Савельев А. Теоретические и практические основы государственного регулирования страхования экспортных кредитов / А. Савельев // Страховое дело. – 2011. – № 8. – С. 3–9.

11. Під крилом держави [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pumb.ua/ua/pro_bank/presa_pro_bank/pid_krilom_derzhavi – Назва з екрана.
12. Гужва І. Кредитувати чи страхувати, або Як підтримати українського експортера? [Електронний ресурс] / І. Гужва. – Режим доступу : <http://gazeta.dt.ua/macrolevel/kredituvati-chi-strahuvati-abo-yak-pidtrimati-ukrayinskogo-eksportera-.html> – Назва з екрана.

Вороненко В.І.,
к.е.н., асистент
Сумський державний університет

НАЦІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ДЕМАТЕРІАЛІЗАЦІЙНИХ ЗМІН ТРАНЗИТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ⁶

Проблеми переходу економіки України до постіндустріального укладу виходять із проблем індустріальності її економіки. А саме з того, що в Україні індустріалізація не була всеосяжною та ефективною, що в решті решт призвело до розпаду СРСР та великих проблем в економіці вже незалежної України.

Відсутність виробництва конкурентоспроможних товарів для споживачів довго не дозволяло економіці молодій українській державі стати на ноги та досягти стабільного економічного зростання. Ці проблеми супроводжують нашу державу і зараз, тому говорити про процеси переходу України до постіндустріального укладу при незавершеній індустріалізації не досить доцільно. Можливо, процес завершення індустріалізації міг бути закінчений під час Перебудови в СРСР, але проблеми в економіці вже були настільки серйозними, що це не тільки не допомогло, а і прискорило процес розпаду. А в той час у світі починалась Третя промислова революція, що як раз і заклала основи переходу до постіндустріальної економіки.

Під Третьою промисловою революцією розуміють всеосяжний перехід від аналогових до цифрових технологій, який почався у

⁶ Публікація містить результати досліджень, проведених за грантом Президента України за конкурсним проектом № Ф66/12689 Державного фонду фундаментальних досліджень

80-ті роки ХХ століття і у багатьох країнах триває досі, до яких ми відносимо і Україну. Широке розповсюдження інформаційно-комунікаційних технологій, зокрема у західних країнах, Японії, Австралії та ін., в рамках цієї революції визначило процеси глобалізації та почало створювати постіндустріальну економіку. Локомотивами цієї революції слугують розповсюдження цифрової обчислювальної техніки (персональних комп'ютерів, ноутбуків, комп'ютерних пристроїв для техніки), поширення Інтернету та масове використання персональних портативних комунікаційних засобів. Для України характерні ці риси, але вони не набули повного розповсюдження через зазначені вище проблеми. При цьому, за даними звіту «Глобальний інноваційний індекс 2016» (Global Innovation Index 2016) [1] від бізнес-школи INSEAD Корнелльського університету, Україна посідає 56 місце за рівнем інноваційності серед розглянутих 128 країн світу. Тобто, Україна не є аутсайдером на шляху до інноваційної транзитивності економіки, але до рівня розвинених країн надзвичайно далеко і це не дозволяє робити перехід до постіндустріального укладу.

На думку Л. Г. Мельника, одним з найважливіших завдань трансформації матеріально-енергетичної основи економіки в ході Третьої промислової революції є її гармонізація з природним середовищем. Це передбачає, перш за все, дематеріалізацію систем виробництва і споживання продукції, іншими словами, їх значне «полегшення», тобто зниження матеріаломісткості та енергоємності на одиницю виробленої продукції (виконуваної роботи) і на одного мешканця землі, життєдіяльність якого потрібно забезпечити всім необхідним [2, с. 239]. Споживання і забруднення витягують багатство у народу, тому заради добробуту люди намагаються поширити його концепцію на тривалу перспективу [8, с. 41].

Якщо виходити з того, що головним завданням Третьої промислової революції є гармонізація економіки з природним середовищем, то можна припустити, що жодна держава світу ще не досягла цього, але вже багато країн впритул наблизились до бажаного стану. При цьому головним процесом, який нас цікавить, є дематеріалізація економіки, зниження її енергоємності та енергоефективності.

За думками фахівців, сьогоденний потенціал дематеріалізаційних змін світової економіки залишається великим і для його реалізації необхідне ефективне управління процесами трансформації виробництва і споживання.

В економічному сенсі феномен дематеріалізації полягає у скороченні масштабів матеріалопотоку у національній економічній системі,

що виражається зниженням обсягів споживання енергії та продукції на одиницю валового внутрішнього продукту. На мікроекономічному рівні суть дематеріалізації полягає у поступовому зниженні обсягів матеріалів, витрачених на виготовлення одиниці кінцевого продукту, а також у змінах виробничих процесів, результатом яких є скорочення проміжних матеріальних витрат [3].

З екологічної точки зору дематеріалізацію найчастіше розглядають як скорочення кількості шкідливих відходів на одиницю кінцевого продукту. В Україні дематеріалізація зазнає труднощів на великих підприємствах, теплових електростанціях та у комунальному господарстві. Основною причиною буксування перетворень є брак коштів, а привабливість інвестування в цей процес є на досить низькому рівні. Закрите коло поки що не вдалось розірвати і подолання цієї проблеми знаходиться у зв'язці з необхідними державними реформами, які ще повноцінно не починались.

Активізація дематеріалізаційних процесів на сучасних підприємствах дає можливість скоротити витрати на виробництво продукції без зниження її якості, зменшити обсяги відходів, підвищити продуктивність праці, автоматизувати та оптимізувати виробничі процеси, впровадити ресурсощадні, мало- та безвідходні технології, знизити витрати на компенсацію забруднення довкілля, тощо [4, с. 49]. Основні негативні моменти, що виникають під час цього процесу, полягають в наступному: заміник традиційного матеріалу часто має походження, яке супроводжується негативним впливом на довкілля, хоча сам заміник є дружнім до довкілля; запровадження нової інфраструктури в процесі дематеріалізації також має матеріальний характер і вимагає залучення великої кількості ресурсів; заміна матеріалу виробництва на більш екологічний іноді призводить до погіршення споживчих або інших необхідних якостей товару чи послуги; покращення споживчих властивостей товару чи послуги, або зменшення їх вартості за рахунок дематеріалізаційних змін призводить до збільшення попиту і, звісно, потім до збільшення обсягів виробництва, що вимагає збільшення залучення матеріалів до виробництва.

Дематеріалізаційні процеси в економіці України проходять зі сприяння як Європейського союзу, так і країн Північної Америки. Це проявляється у вигляді інвестицій у сектор інформаційних технологій, а також енерго- та матеріалозбереження. В Україні сектор інформаційних технологій має позитивну динаміку зростання, що дозволяє залучати до нього все більше людей. Впроваджуються і енергоощадні технології разом із альтернативними джерелами енергії. Але цей процес іде дуже

повільно, основною причиною чого є висока вартість технологій отримання енергії з альтернативних джерел.

В українській економіці швидше є щось схоже на інновації і інноваційну активність, ніж самі інновації у власному сенсі цього слова. Дві третини так званої інноваційної продукції, про яку звітують вітчизняні товаровиробники, – це продукція нова лише для підприємства, тобто за своєю суттю, як така, вона не є інноваційною. Те, що ми записуємо в інновації, наприклад в гірничо-металургійному комплексі, в більшості випадків – це вже існуючі технології і продукти двадцятирічної давності. Рівень витрат підприємств на розробку нових технологій, продуктів і так далі, також надзвичайно низький [6, с. 117].

У зв'язку зі зростанням населення планети зростає і потреба в матеріальних та енергетичних ресурсах. Але ця потреба не може бути задоволена через обмеженість як самих ресурсів, так і платоспроможності потенційних споживачів. Тому перехід людей на споживання інформаційних ресурсів є виправданим. Дематеріалізація залежить від числа споживачів, а також від їх поведінки, вподобань. Інформаційні технології дозволяють гнучко пристосовуватись до споживачів. М. Кастельс називає сучасне глобальне суспільство суспільством мережевих структур. Мережеві структури є безмежною, хаотичною, вільно циркулюючою в своїх станах мережею – ризоною (за визначенням Ж. Делеза), формуючи нову людину епохи глобалізації, утворюючи її синергію, зближення властивостей особистості і характеру виконуваних нею функцій [4, с. 96].

В Україні серед споживачів інформаційних інтернет-продуктів переважають більш молоді громадяни, але останнім часом частка інших споживачів швидко зростає. Інформаційні технології дозволяють скоротити витрати часу, матеріальних складових та зробити споживчий ринок більш гнучким.

Для оцінки економік з точки зору їх інформаційності в США був розроблений індекс глобальної інформаційної економіки. В цей індекс увійшли десять показників, які характеризують інформаційність економіки країни. До цих показників відносяться: кількість висококваліфікованих робочих місць, кількість спеціалістів інформаційних технологій, рівень глобалізації економіки, динаміка розвитку економіки та конкуренції, якість управління процесами в економіці, рівень підприємницької активності, рівень фінансової стабільності підприємств, обсяги венчурного капіталу, ступінь трансформації в інформаційну економіку, можливості впровадження інноваційних технологій.

За індексом глобальної інформаційної економіки Україна в кінці 90-х і на початку 2000-х років показувала зростання інформаційності економіки, але далі зростання зупинилося. Багато дослідників вважають, що на сьогоднішній день приріст ВВП країни визначається приростом інформаційного сектору економіки. Тобто він є таким собі локомотивом економіки, або краще сказати каталізатором. Причиною цього можна назвати мультиплікаційні та синергетичні ефекти в економіці, що виникають при розвитку інформаційного сектору. У діловій літературі синергізм називають ефектом «2+2=5», підкреслюючи тим самим, що компанії об'єднуються в мережеві структури для того, щоб результати їх спільної діяльності значно перевершували їх досягнення окремо [13, с. 123].

Основні вкладення у розвиток інформаційного сектору складають інвестиції у людський капітал. До цього входять розвиток якості і розповсюдження освіти, доступність нових знань і технологій, дематеріалізація економіки, впровадження інновацій, поширення громадських організацій та політичних свобод, тощо. Якщо в Україні стати на цей шлях, то в майбутньому це дозволить зайняти більш достойне місце у світовій економіці, технологічному та інтелектуальному розвитку, а також у інформаційних потоках світу. Людський капітал працюватиме лише за умов його достатності, високої якості а також сприятливого для нього середовища. Тобто наявність людського капіталу є лише необхідним чинником дематеріалізації економіки. Достатнім же буде чинник створених сприятливих умов для його праці, інакше людський капітал буде іммігрувати до країн, де такі умови створені, що ми зараз і бачимо на прикладі нашої країни. Ефективна праця людського капіталу дозволить створити ефективну інноваційну економіку, що базується на знаннях й інтелектуальному капіталі. Тому сучасні науковці описують економіку цього століття як економіку людського капіталу. Це і є, як зазначалося вище, постіндустріальною економікою.

В економічно розвинених країнах на інформаційні технології доводиться від 10-12 % до 15-20 % ВВП [5, с. 47-48]. В даний час на ринках інформаційних технологій ефективно працюють дві групи країн: передові країни з розвинутою фундаментальною наукою (США, Великобританія, ФРН, Японія і деякі інші); країни, що активно використовують інновації і технології передових країн (Тайвань, Китай, Південна Корея і інші). Ці дві групи країн поки ефективно доповнюють одна одну і володіють основною часткою світових ринків інформаційних технологій. Таку можливість їм забезпечила надзвичайно ефективна модернізація систем виховання, освіти, науки, сектору інформаційних технологій [6, с. 104]. Розглянемо інноваційну активність в Україні. Для цього скористуємося даними Укрдержкомстату (таблиця 1).

Таблиця 1

Інноваційна активність в Україні (млн. грн.) [7]

Рік	Загальна сума витрат	У тому числі за напрямками						
		дослідження і розробки ¹	у тому числі		придбання інших зовнішніх знань ²	підготовка виробництва для впровадження інновацій ³	придбання машин, обладнання та програмного забезпечення ⁴	Інші витрати
			внутрішні НДР	зовнішні НДР				
2000	1760,1	266,2	X	X	72,8	163,9	1074,5	182,7
2001	1979,4	171,4	X	X	125,0	183,8	1249,4	249,8
2002	3018,3	270,1	X	X	149,7	325,2	1865,6	407,7
2003	3059,8	312,9	X	X	95,9	527,3	1873,7	250,0
2004	4534,6	445,3	X	X	143,5	808,5	2717,5	419,8
2005	5751,6	612,3	X	X	243,4	991,7	3149,6	754,6
2006	6160,0	992,9	X	X	159,5	954,7	3489,2	563,7
2007	10821,0	986,4	793,5	192,9	328,4	X	7441,3	2065
2008	11994,2	1243,6	958,8	284,8	421,8	X	7664,8	2664
2009	7949,9	846,7	633,3	213,4	115,9	X	4974,7	2013
2010	8045,5	996,4	818,5	177,9	141,6	X	5051,7	1856
2011	14333,9	1079,9	833,3	246,6	324,7	X	10489,1	2440
2012	11480,6	1196,3	965,2	231,1	47,0	X	8051,8	2186
2013	9562,6	1638,5	1312,1	326,4	87,0	X	5546,3	2291
2014 ⁵	7695,9	1754,6	1221,5	533,1	47,2	X	5115,3	778,8
2015 ⁵	13813,7	2039,5	1834,1	205,4	84,9	X	11141,3	548,0

¹ з 2007 року сума внутрішніх та зовнішніх НДР;
² до 2007 року придбання нових технологій;
³ з 2007 року показник віднесено до інших витрат;
⁴ до 2007 року придбання машин та обладнання, пов'язані з упровадженням інновацій;
⁵ дані наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції;
⁶ у зв'язку зі змінами в організації та проведенні державного статистичного спостереження щодо інноваційної діяльності промислового підприємства безпосереднє порівняння даних за 2015 рік з аналогічними даними попередніх років є некоректним.

За 2015 рік загальна сума витрат на інновації збільшилася у порівнянні з 2012-2014 роками, але варто зробити поправку на девальвацію національної валюти. Те ж саме стосується і фінансування досліджень і розробок, внутрішніх науково-дослідних робіт, придбання машин, обладнання та програмного забезпечення. Негативну динаміку

бачимо для зовнішніх науково-дослідних робіт та придбання інших зовнішніх знань. Але абсолютне значення обсягу фінансування є не дуже інформативним, тому наведемо статистику питомої ваги підприємств, що займалися інноваціями у 2010-2015 роках. Так, у 2010 році займалися інноваціями 13,8 % українських підприємств, у 2011 році – 16,2 %, у 2012 році – 17,4 %, у 2013 році – 16,8 %, у 2014 році – 16,1 % і у 2015 році – 17,3 % підприємств. Тобто за ці шість років маємо як падіння, так і зростання частки таких підприємств, при чому зростання намітилося за останні роки, що є позитивним сигналом для української економіки.

В цілому можна сказати, що динаміка інноваційної активності в Україні є обнадійливою, але зовсім недостатньою для якісного перетворення економіки. Тому потрібні інші механізми для нового запуску дематеріалізаційних змін. Дематеріалізація виробництва – це, перш за все, зниження матеріальної компоненти (тобто матеріальних і енергетичних ресурсів) в структурі витрат на задоволення умовної одиниці насущних потреб людини [6, с. 105]. В процесі дематеріалізації матеріальна складова повинна рівноцінно замінюватися. Цим замінником має стати інформаційна економіка.

До дематеріалізації відноситься й удосконалення речей. Наприклад, раніше комп'ютери займали багато місця і споживали велику кількість енергії, а зараз це мініатюрні пристрої, що набагато потужніші, але при цьому споживають в декілька разів менше енергії. Те ж саме сталося і з мобільними телефонами (смартфонами), які увібрали в себе функції багатьох пристроїв і тепер це універсальні пристрої. Процеси дематеріалізації в економіці викликають значні мультиплікаційні ефекти. Це означає, що вкладені інвестиції можуть повернутися у вигляді корисності, яка перевищує розмір вкладення у декілька разів.

Дематеріалізація також означає зниження споживання матеріаломістких товарів через свідому відмову споживачів. Наприклад, у розвинених країнах нематеріальні товари та послуги збільшують свою долю у загальному обсязі спожитих благ. В Україні також відбуваються схожі процеси, але в основному через збідніння населення, а не через свідомий вибір.

Матеріальні блага обмежені у споживанні для людини в силу її фізичної обмеженості, проте інформаційні блага мають великий потенціал до зростання у споживанні. Фізичні потреби людини в будь-якому випадку не замінити інформаційними благами, але частку матеріальних благ можна суттєво знизити, особливо це стосується заможних країн, на які приходить третина світового споживання товарів і послуг.

На сьогоднішній день у багатьох товарів частка вартості інформаційної складової перебільшує матеріальну. Особливо це стосується технологічних благ. Це відбувається тому, що сьогодні інформація відіграє першорядну роль у виробництві. У основних фондів підприємств інформаційні системи є невід'ємною їх складовою. До цього відносяться також виробничі та житлові будівлі. Тобто, інформація починає виконувати ключову роль в економіці, тоді як раніше цю роль виконували матеріальні активи. Тому багато країн, які мають дуже мало матеріальних багатств, просунулися економічно завдяки лише розвитку інформаційних технологій. Україні потрібно взяти на озброєння досвід таких країн і рухатися по наміченому ними шляху.

В таблиці 2 представлено впровадження інновацій на промислових підприємствах України. За останні п'ятнадцять років питома вага підприємств, що впроваджували інновації, не зростала, але за 2015 рік вона склала найбільший відсоток за весь період. Проте за кількістю нових технологічних процесів динаміка негативна, що пов'язано із загальним негативним станом української економіки.

Таблиця 2

Впровадження інновацій на промислових підприємствах [7]

Рік	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів	у т.ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	Впроваджено виробництво інноваційних видів продукції ¹ , найменувань	з них нові види техніки
2000	14,8	1403	430	15323	631
2001	14,3	1421	469	19484	610
2002	14,6	1142	430	22847	520
2003	11,5	1482	606	7416	710
2004	10,0	1727	645	3978	769
2005	8,2	1808	690	3152	657
2006	10,0	1145	424	2408	786
2007	11,5	1419	634	2526	881
2008	10,8	1647	680	2446	758
2009	10,7	1893	753	2685	641
2010	11,5	2043	479	2408	663
2011	12,8	2510	517	3238	897
2012	13,6	2188	554	3403	942
2013	13,6	1576	502	3138	809
2014 ²	12,1	1743	447	3661	1314
2015 ²	15,2	1217	458	3136	966

¹ до 2003 року нових видів продукції;
² дані наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Якщо аналізувати впровадження виробництва інноваційних видів продукції, то слід зазначити, що за п'ятнадцять років їх кількість зменшилася в п'ять разів, що вказує на глибоке кризове становище і деградацію інноваційного потенціалу України. Тому цілком можна погодитися з положенням про те, що в Україні важливо «подолати ілюзорні уявлення про можливість забезпечення постіндустріальної трансформації української економіки вже на нинішньому етапі розвитку» [11, с. 209-210].

Інформаційні технології ведуть до вирівнювання умов функціонування підприємств у світі, що є позитивним фактом для всіх країн. Інновації та інформаційні прориви швидко розповсюджуються, що дозволяє планеті рівномірно розвиватися. Проте, відомий критик інформаційних технологій американський вчений Ніколас Дж. Карр стверджує, що їх широке використання та глобальна доступність приводять до нівеляції і навіть втрати конкурентних переваг фірм, наука, ринкові переваги яких базуються на цих технологіях [9, с. 57]. Щоб захиститися від цього, підприємства повинні докладати зусиль заради збереження їх розробок від інформаційного викрадання і при цьому постійно вдосконалювати власні технології.

Підприємства мають бути більш практичними у поточній діяльності, підвищувати продуктивність праці, якість продукції і послуг, а також швидкість реалізації планів. Для цього необхідні стратегії, що визначають діяльність підприємств на тривалу перспективу.

Інформаційні технології дозволяють країнам із привабливим інвестиційним кліматом і якісним людським капіталом швидко виводити на ринки конкурентні товари. Тому навіть не передові країни, використовуючи загальнодоступні сучасні технології, можуть виставити конкурентні товари та послуги на світові технологічні ринки. Прикладом є Китай і Тайвань, які зайняли свою нішу у сфері реалізації доволі недорогих товарів для широкої аудиторії споживачів. До таких товарів можна віднести смартфони, комп'ютери, автомобілі, побутову техніку, тощо. При цьому такі країни поступово просуваються у лідери технологічного розвитку. Каталізатором цього можна вважати імпорт сучасних технологій та їх копіювання.

Слід зазначити, що економіка розвинених країн також все більше стає сервісною економікою. У структурі ВВП постіндустріальних країн сфера послуг вже давно перевищила 60 %, а частка оброблювальної промисловості не досягає і 20 %. Але на відміну від України, це була деіндустріалізація постіндустріального типу, в основі якої лежали процеси впровадження інноваційних технологій та значного збільшення

продуктивності праці, переходу до інформаційної економіки, різкого збільшення ролі фінансового сектору економіки та швидкого впровадження результатів наукових досліджень [6, с. 114]. Розглянемо динаміку обсягу реалізованої промислової продукції України за деякими видами економічної діяльності у 2013-2015 роках (таблиця 3). Красномовною є саме процентна складова технологічних галузей промисловості України. Відсоток обсягу реалізованої промислової продукції технологічних галузей сильно зменшився за останні три роки.

В Україні, нажаль, не спостерігається дематеріалізація постіндустрального типу, тому над цією проблемою державі потрібно наполегливо працювати. Україна наразі не може передати виробничу частину економіки до країн, що розвиваються, бо сама є такою країною. В Україні 58 % продукції, що випускається, представлена 3-м технологічним устроєм (що панував в розвинених країнах в 30-і роки ХХ ст.), 4-й технологічний устрій складає 38 %, а п'ятий технологічний устрій – тільки 4 % (у розвинених країнах світу його частка складає 40-45 %) [10, с. 355]. За даними Держкомстату України [7], в 2015 році інноваційною діяльністю в промисловості займалося всього 15,2 % підприємств. У розвинених країнах частка інноваційно-активних підприємств в 4-5 разів вище, і складає 60-70 % загальної кількості підприємств [6, с. 116]. Такі цифри показують реальне відставання України від розвинених країн.

Таблиця 3

**Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг)
за деякими видами економічної діяльності¹ у 2013–2015 роках [14]**

	2013		2014		2015 ²	
	млн.грн.	у % до підсумку	млн.грн.	у % до підсумку	млн.грн.	у % до підсумку
Промисловість ³	1322408,4	100,0	1428839,1	100,0	1742175	100,0
машинобудування	113926,6	8,6	101924,7	7,2	113730,2	6,5
виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	7508,7	0,6	8133,4	0,6	8160,2	0,4
виробництво електричного устаткування	21832,4	1,6	21005,7	1,5	23892,1	1,4

Закінчення табл. 3

	2013		2014		2015 ²	
	млн.грн.	у % до підсумку	млн.грн.	у % до підсумку	млн.грн.	у % до підсумку
виробництво машин і устаткування, не віднесені до інших угруповань	34782,4	2,6	33524,8	2,3	41674,8	2,4
виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	49803,1	3,8	39260,8	2,8	40003,1	2,3
¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя, за 2014-2015 рр. – також без частини зони проведення антитерористичної операції. ² Дані попередні. ³ Дані сформовані за функціональним підходом (спосіб узагальнення даних, за яким показники діяльності підприємств формуються за однорідними видами економічної діяльності).						

Україні потрібна широка співпраця у сфері дематеріалізації з успішними країнами-сусідами, а також країнами Великої сімки. Потенційно наша країна має всі шанси стати успішною на цьому шляху, адже інтеграція у європейське економічне середовище дало старт багатьом структурним змінам в українській економіці і ці зміни вже приносять результат. Але зміни дуже повільні, тому необхідно переосмислити їх важливість для суспільства і країни загалом, щоб забезпечити благополуччя нашої держави.

Література

1. Global Innovation Index 2016 rankings [Electronic resource] / Cornell INSEAD WIPO, 2016. – Access mode: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2016-report#>
2. Мельник Л.Г. Эколого-экономические контуры «космического корабля Земля», или горизонты Третьей промышленной революции и «зелёной» экономики / Л.Г. Мельник // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2015. – № 4. – С. 233-244.

3. Penn, I.T., Arbor, A. (2001). Web-based Survey of Trends in Dematerialization: Report № CSS01-17. Center for Sustainable Systems. December 31 // css.snre.umich.edu.
4. Сотник, І.М. Дематеріалізація як чинник підвищення конкурентоспроможності виробництва / І.М. Сотник, Ю.О. Мазін // Простір і час сучасної науки: матеріали Восьмої Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (19-21 квітня 2012 р.). – К.: ТОВ «ТК Меганом», 2012. – Ч. 2. – С. 49-51.
5. Курицкий А. Интернет-экономика: закономерности формирования и функционирования / А. Курицкий. – СПб.: Издательство СПбГУ, 2000. – 214 с.
6. Решетило В. П. Трансформаційні процеси в суспільстві в умовах інформаційної економіки : монографія / В. П. Решетило, М. С. Наумов, Ю. В. Федотова ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ, 2014. – 275 с.
7. Наукова та іноваційна діяльність (1990-2015) [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – 2015. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>
8. Вороненко В. І. Макроекономічне оцінювання сестейнового (сталого) розвитку / Д. В. Горобченко, В. І. Вороненко // Агросвіт. – 2016. – № 11. – С. 38-43.
9. Карр Н. Д. Блеск и нищета информационных технологий / Н. Д. Карр. – М.: Секрет фирмы, 2005. – 128 с.
10. Геєць В. М. Національна інноваційна система та інноваційно-інвестиційна діяльність [В кн.: Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку] / За ред. акад. НАН України В. М. Геєця. – К.: Ін-текон. прогнозув.: Фенікс, 2003. – С. 345-385.
11. Гальчинський А. С. Помаранчева революція і нова влада / А. С. Гальчинський.– К.: Либідь, 2005. – 378 с.
12. Делез Ж. Логика смысла: пер. с франц / Ж. Делез. – М.: Раритет, Екатеринбург: Деловая книга, 1998. – 480 с.
13. Ансофф И. Синергизм и деловые способности компании. [В.кн.: Стратегический синергизм. 2-е изд.] / И. Ансофф. – СПб.: Питер, 2004. – 416 с.
14. Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності у 2010-2015 роках [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – 2015. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>

Головачова О.С.,
к.е.н., старший викладач
кафедри міжнародних економічних відносин
Київський національний торговельно-економічний університет

РЕГУЛЮВАННЯ ДОСТУПУ ДО РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Сільське господарство є головною ланкою у сфері продовольчої безпеки і однією з найбільш чутливих та вразливих до змін зовнішньо-економічної політики галузей, оскільки сільськогосподарська продукція потребує захисту для поживлення власного виробництва та підтримки конкурентоспроможності національного товаровиробника. Угода про асоціацію, складовою якої є Угода про Поглиблену та Всеосяжну Зону Вільної Торгівлі, має на меті запровадити умови для посилення економічних та торговельних відносин, які вестимуть до поступової інтеграції України до внутрішнього ринку ЄС та підтримувати зусилля України у поступовій адаптації її законодавства до вимог ЄС. Інструментами для цього є відкриття ринків шляхом послідовного скасування митних тарифів, надання безмитного доступу в рамках квот, а також масштабна гармонізація українського законодавства, норм та стандартів з тими, що діють у ЄС у різних прямо або опосередковано пов'язаних із торгівлею секторах [1].

У 2015 р. експорт сільськогосподарських товарів (коди 1-24 УКТ ЗЕД) становив 31% у структурі товарного експорту України проти 18,7% у 2011 р. Таким чином, у 2015 р. частка експорту продукції агропродовольчої групи в товарному експорті України зрівнялася з часткою експорту чорних металів та виробів із них причому експорт агропродовольчого сектора України щорічно зростає і має позитивне сальдо торговельного балансу. Враховуючи значний сільськогосподарський потенціал України, нестабільний попит на світових ринках металургійної продукції, яка переважала в структурі українського експорту до 2012 р., а також збільшення попиту і тенденцію зростання світових цін на продукцію сільського господарства, роль сільського господарства у формуванні надходжень від експорту товарів зростатиме.

З іншого боку, сільськогосподарські товари – це значна частина товарної торгівлі між ЄС та Україною (табл. 1).

Таблиця 1

**Імпорт сільськогосподарської продукції ЄС з України,
тис. дол. США, 2012-2015 рр.**

Товарна група за УКТ ЗЕД	Назва товарної групи	2012	2013	2014	2015
	Загальна вартість імпорту	18840,86	18641,25	18571,22	13611,11
з 1 по 24	Сільськогосподарська продукція	5375,52	5169,89	5351,89	4386,67
	Частка с/г продукції в загальному імпорті, %	28,53	27,73	28,82	32,23
‘01	Живі тварини	1,27	1,14	1,19	0,91
‘02	М'ясо та їстівні субпродукти	0,05	0,58	55,44	72,78
‘03	Риба і ракоподібні, молюски та інші водяні безхребетні	3,64	6,75	10,65	11,14
‘04	Молоко та молочні продукти; яйця птиці; натуральний мед	29,96	55,68	78,14	56,25
‘05	Інші продукти тваринного походження	8,63	8,70	9,24	4,90
‘06	Живі рослини	0,09	0,49	0,40	1,27
‘07	Овочі і бульбоплоди	40,74	30,94	33,42	14,11
‘08	Їстівні плоди та горіхи	110,39	129,17	130,55	131,40
‘09	Кава, чай, мате і прянощі	3,98	3,49	4,31	2,80
‘10	Зернові культури	2158,48	2011,41	2202,51	1824,05
‘11	Борошно та крупи; солод; крохмалі; інулін	6,71	9,80	13,55	12,32
‘12	Насіння і плоди олійних рослин; солома і фураж	1328,92	1461,42	989,15	721,44
‘13	Шелак; камеді, смоли та інші рослинні соки і екстракти	0,06	0,15	0,12	0,20
‘14	Рослинні матеріали	63,95	81,99	105,53	68,86
‘15	Жири та олії; готові харчові жири; воски	838,22	628,36	833,98	689,19
‘16	Готові харчові продукти з м'яса, риби або ракоподібних, молюсків	0,08	0,12	2,05	3,85
‘17	Цукор і кондитерські вироби з цукру	41,49	29,30	11,56	31,00
‘18	Какао та продукти з нього	11,07	9,84	14,31	17,82
‘19	Готові продукти із зерна зернових культур, борошна, крохмалю або молока; борошняні кондитерські вироби	21,31	26,05	28,15	43,65
‘20	Продукти переробки овочів, плодів, горіхів	44,98	49,59	71,04	69,07
‘21	Різні харчові продукти	19,35	21,01	26,59	25,14
‘22	Алкогільні і безалкогольні напої та оцет	28,56	28,45	29,44	33,72
‘23	Залишки харчової промисловості; корми для тварин	611,35	575,23	700,13	550,24
‘24	Тютюн і промислові замітники тютюну	2,22	0,23	0,44	0,58

Джерело: складено автором за даними [2]

З 2012 р. по 2015 сільськогосподарська продукція становила приблизно 28% у структурі вартості українського експорту товарів до ЄС, а у 2015 р. – зросли до 32%, незважаючи на те, що загальна вартість експорту зменшилась.

Протягом останніх 4 років понад 40% вартості українського сільськогосподарського експорту становив експорт зернових (зокрема кукурудза, пшениця, ячмінь). Експорт насіння олійних дорівнював майже чверті у структурі сільськогосподарського експорту в ЄС. Експортуються в ЄС також їстівні плоди та горіхи, кондитерські вироби. Незначну частину експорту становлять алкогольні і безалкогольні напої, продукти з какао, готові продукти із зерна.

Щодо імпорту з ЄС, то сільськогосподарські товари становлять 9–10% у структурі імпорту з ЄС (табл. 2).

Таблиця 2

**Експорт сільськогосподарської продукції ЄС в Україну,
тис. дол. США, 2012-2015 рр.**

Товарна група за УКТ ЗЕД	Назва товарної групи	2012	2013	2014	2015
	Загальна вартість експорту	30897,83	32142,34	22740,69	15329,64
з 1 по 24	Сільськогосподарська продукція	2875,39	2998,81	2385,06	1538,36
	Частка с/г продукції в загальному експорті, %	9,31	9,33	10,49	10,04
‘01	Живі тварини	97,96	106,29	80,23	60,96
‘02	М’ясо та їстівні субпродукти	340,08	236,80	149,93	86,32
‘03	Риба і ракоподібні, молюски та інші водяні безхребетні	79,38	95,17	78,87	47,77
‘04	Молоко та молочні продукти; яйця птиці; натуральний мед	85,86	127,30	95,97	63,97
‘05	Інші продукти тваринного походження	8,26	13,78	11,50	8,88
‘06	Живі рослини	93,68	107,18	76,25	48,19
‘07	Овочі і бульбоплоди	53,30	63,08	60,51	21,67
‘08	Їстівні плоди та горіхи	255,07	209,33	148,58	89,05
‘09	Кава, чай, мате і прянощі	99,61	103,71	86,51	76,15
‘10	Зернові культури	183,00	252,70	246,37	114,34
‘11	Борошно та крупи; солод; крохмалі; інулін	14,54	15,60	13,59	7,74
‘12	Насіння і плоди олійних рослин; солома і фураж	206,79	232,19	170,14	129,18

Закінчення табл. 2

Товарна група за УКТ ЗЕД	Назва товарної групи	2012	2013	2014	2015
'13	Шелак; камеді, смоли та інші рослинні соки і екстракти	25,00	23,88	16,22	10,98
'14	Рослинні матеріали	0,30	0,13	0,08	0,06
'15	Жири та олії; готові харчові жири; воски	96,76	97,35	67,72	42,26
'16	Готові харчові продукти з м'яса, риби або ракоподібних, моллюсків	40,25	42,50	32,49	17,52
'17	Цукор і кондитерські вироби з цукру	21,88	20,67	21,45	22,76
'18	Какао та продукти з нього	221,35	225,76	183,79	127,67
'19	Готові продукти із зерна зернових культур, борошна, крохмалю або молока; борошняні кондитерські вироби	81,35	102,82	83,84	47,55
'20	Продукти переробки овочів, плодів, горіхів	127,88	122,62	100,76	63,26
'21	Різні харчові продукти	296,81	304,37	252,57	150,93
'22	Алкогольні і безалкогольні напої та оцет	199,03	229,09	155,64	105,37
'23	Залишки харчової промисловості; корми для тварин	166,53	190,95	170,12	118,72
'24	Тютюн і промислові замітники тютюну	80,73	75,54	81,95	77,05

Джерело: складено автором за даними [2]

В імпорті з ЄС переважають зернові культури, насіння і плоди олійних культур, какао та продукти з нього, різні харчові продукти тощо.

Сальдо зовнішньоторговельного балансу сільськогосподарських товарів у торгівлі з ЄС позитивне, тоді як сальдо загальної торгівлі товарами з ЄС негативне. Таким чином, розширення сільськогосподарського експорту є стратегічно важливим завданням при створенні ПЗВТ з ЄС.

Ринки сільськогосподарської продукції в ЄС є найбільш захищеними. Рівень митних тарифів на сільськогосподарську продукцію значно вище, ніж в інших секторах. Діюча середня ставка ввізного мита на сільськогосподарські товари до початку дії Угоди становила в ЄС 12,2%, тоді як в Україні – 9,2%. ЄС підтримує тарифні квоти на 4,8% тарифних ліній в основному це сільськогосподарські продукти. Україна ж використовує тарифну квоту лише на цукор з тростини імпортом тарифом 50% понад тарифну квоту. Експорт продуктів вимагає обов'язкової ліцензії [3]. У свою чергу, Україна найбільше захищає ринок напоїв, цукру та виробів з цукру, кормів для тварин, зернових та м'ясної

продукції. До більш ніж 90% тарифних ліній застосовується адвалерне мито, в той час як в ЄС застосовуються комбіновані ставки мита.

Варто зазначити, що усі ЗВТ, створені між ЄС та іншими країнами і групами країн, мають виключення, що стосуються саме сільського господарства. Найбільш лібералізованими є умови торгівлі сільськогосподарськими товарами у ЗВТ, які вони створюють із майбутніми членами ЄС. Несиметричність торговельних режимів між ЄС та Україною буде зменшена за рахунок: надання Україні безмитного доступу до ринків окремих товарів у межах тарифних квот; досягнення домовленості щодо права України застосовувати спеціальні захисні заходи або додаткові умови лібералізації торгівлі щодо найбільш чутливих товарів; ЄС від використання експортних субсидій у двосторонній торгівлі з Україною [3].

ПВЗВТ передбачає негайне скасування діючих увізних мит на 35,2% товарних груп для України і на 83,1% товарних груп для ЄС зі встановленням Україною перехідних періодів тривалістю від 1 до 7 років на 52% тарифних ліній, часткову лібералізацію імпорту 9,8% тарифних ліній та безмитні тарифні квоти на 3,2% тарифних ліній. Для ЄС ПВЗВТ передбачає встановлення перехідних періодів тривалістю від 3 до 7 років на 2% тарифних ліній та безмитні тарифні квоти на 14,9% тарифних ліній (табл. 3).

Таблиця 3

Зміна тарифного захисту України та ЄС після створення ПВЗВТ

Товарна група УКТ ЗЕД	Середня арифметична ставка ввізного мита					
	до набуття угодою чинності		з моменту набуття угодою чинності		на момент закінчення перехідного періоду	
	Україна	ЄС	Україна	ЄС	Україна	ЄС
Вся продукція	4,5	5,3	2,4	0,5	0,3	0,05
Сільськогосподарська продукція товарні групи з 01 по 24 за УКТ ЗЕД (розділи I-IV)	9,2	12,2	6,8	0,6	1,3	0,2
Несільськогосподарська продукція товарні групи з 25 по 97 УКТЗЕД (розділи V-XXI)	3,7	4,2	1,1	0,5	0,0	0,0

Джерело: складено автором за даними [4]

З 23 квітня 2014 року ЄС ввів режим автономних преференцій, тобто в односторонньому порядку вже скасував мита на 83,4% товарних позицій для української сільгосппродукції та ввів тарифні квоти [5]. Адміністрування тарифних квот здійснюється за принципом «перший прийшов – перший обслуговується», а також за допомогою системи імпорتنих ліцензій (табл. 4).

Квоти, надані на 2015 рік Євросоюзом Україні, по деяким позиціями аграрної продукції були майже вичерпані [7]. Станом на кінець грудня 2015 року повністю вичерпано річні квоти на мед, ячмінну крупу та борошно, оброблене зерно, зернові злаки, оброблені томати, виноградний та яблучний сік, овес. Також використана річна квота на кукурудзу та пшеницю, 3 кварталні основні квоти на м'ясо птиці по 4 тис. тонн та майже вичерпані квоти по ячменю (194,2 тис. тонн з 250 тис. тонн).

Водночас по багатьом позиціям (зокрема баранина, і цукрові сиропи, крохмаль, висівки, гриби, цукрова кукурудза, часник, продукція з обробленого молока та масла) квоти навіть не використовувалися. Це ті категорії товарів, на які немає конкуренції серед українських виробників і вітчизняним аграрним підприємствам варто обміркувати можливість виробництва вказаної продукції, квоти на яку як у минулому році, так і зараз продовжують лишатися незаповненими

На жаль, виробники свинини, баранини, та м'яса ВРХ поки що не завершили процедур сертифікації своїх виробництв для експорту в ЄС. Таким чином, основними бар'єрами для розвитку експорту вітчизняної сільськогосподарської продукції на ринки ЄС залишаться нетарифні бар'єри. Технічні, санітарні, фіто- санітарні заходи, які застосовують країни ЄС для захисту своїх ринків, можуть стримувати нарощування експорту вітчизняної продукції в рамках виділених Україні квот. Подолання нетарифних бар'єрів для експорту в ЄС вимагатиме спільних зусиль бізнесу та влади для модернізації виробництва, вдосконалення нормативної бази та проведення довготривалих переговорів із відповідними службами ЄС.

Головний позитив ЗВТ з ЄС для сільськогосподарської торгівлі полягає в частковому усуненні несиметричності умов торгівлі між ЄС та Україною. Після створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС за умови належного інвестиційного клімату значні перспективи щодо збільшення експортних поставок відкриваються для вітчизняної харчової промисловості, кондитерської галузі, виробників продукції рослинництва та безалкогольних напоїв. Разом з тим, існує небезпека послаблення конкурентних позицій вітчизняних виробників м'яса та м'ясних продуктів, молочних продуктів, овочів та фруктів у результаті зростання імпорту з ЄС [8].

Адміністрування тарифних квот в Україні та ЄС

Україна	ЄС
«Перший прийшов – перший обслуговується» (свинина, м'ясо птиці, цукор)	Ст. 308а, 308b і 308с Регламенту (ЄЕС) № 2454/93, що встановлює правила для реалізації Митного кодексу Співтовариства, та ст. 184 Регламенту (ЄС) № 1308/2013
Порядок контролю за розподілом тарифної квоти затверджено наказом Мінфіну від 11.12.2014 № 1203	<p>«Перший прийшов – перший обслуговується» (ячмінна крупа та борошно; зерно зернових злаків, оброблене іншими способами; продукти переробки солоду та крохмалю; оброблена продукція з молочних вершків; виноградний та яблучний соки; продукція з обробленого молока; баранина; оброблена продукція із зернових; оброблені томати; солод та пшенична клейковина; цукрова кукурудза; гриби (основна та додаткова); інший цукор; оброблена продукція із цукру; цукрові сиропи; висівки, відходи та залишки; цукор; харчові продукти; овес; сигари та цигарки; часник; манітол сорбіту; крохмаль; оброблений крохмаль; мед; оброблена продукція з масла; етанол)</p> <p>Компетенція Генерального директората з питань оподаткування Європейської комісії незалежно від місця ввезення товарів до ЄС.</p> <p>Інформація про поточні залишки доступна за посиланням http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/quota_consultation.jsp?Lang=en</p>
Інформація про поточні залишки тарифних квот доступна на сайті ДФС http://sfs.gov.ua/baneryi/mitne-oformlennya/subektam-zed/tarifni-kvoti/	<p>Система імпорتنих ліцензій (м'ясо птиці та напівфабрикати з м'яса птиці (основна та додаткова); молоко, вершки, згущене молоко та йогурти; пшениця м'яка, пшеничне борошно та гранули; яйця та альбуміни (основна та додаткова); кукурудза, кукурудзяне борошно та гранули; свинина (основна та додаткова); ячмінь, ячмінне борошно та гранули; вершкове масло та молочні пасти; яловичина; сухе молоко)</p> <p>Компетенція Генерального директорату ЄК, відповідального за сільське господарство і розвиток сільських районів. Різні регламенти ЄС містять конкретні положення щодо управління тарифними квотами</p>

Джерело: складено автором за даними [6]

Однак важливо інше. ПВЗВТ – це стимул до розвитку економіки, який потребує гармонізації законодавства, стандартів та процедур сертифікації, підходів до забезпечення і контролю якості та безпеки продуктів харчування. Хоча наслідки підписання Угоди про асоціацію для сільського розвитку в короткостроковій перспективі будуть неоднозначними, у довгостроковому періоді вони, безумовно, будуть позитивними.

Література

4. 1. ЄС-Україна: поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/documents/virtual_library/dcfta_guidebook_web.pdf.
5. 2. Market Access Map [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.macmap.org/CountryAnalysis/AverageTariff.aspx>
4. Ринки сільськогосподарських товарів під впливом очікуваних змін торговельних режимів / Т. О. Осташко // Економіка і прогнозування. – 2013. – № 3.
5. В.Гречин. Економічні наслідки підписання Угоди про асоціацію між ЄС і Україною [Електронний ресурс] / Інститут економічної політики та політичних консультацій – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files/publications/News/2013/presentation_IER_chernigiv.pdf
6. Доповнення до Додатку I-A до Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом і його державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс] / Комітет Верховної Ради України з питань європейської інтеграції. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/docs/EA/Annexes_title_IV/01_Annexes_Appendix%20I-A.pdf
7. Консультування України щодо питань аграрної торгівлі – в рамках Поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі (DCFTA) між ЄС та Україною [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agritrade-ukraine.com/images/Dokumenty/Kvoti.pdf>
8. Міністерство аграрної політики та продовольства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/>
9. Оцінка впливу Угоди про асоціацію/ЗВТ між Україною та ЄС на економіку України : наукова доповідь / за ред. В.М.Гейця, Т.О.Осташко, Шинкарук Л.В. – ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – К., 2014. – 102 с.

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

Бикова Н.В.,
доцент, к.е.н.,
декан фінансово-економічного факультету
Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ПОСТКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ

Сьогодні розвиток підприємств металургійного комплексу України відбувається інерційно та зі щорічним зниженням доданої вартості. Історичний розвиток показує, що Україна входила в п'ятірку лідерів щодо експорту продукції металургійного комплексу. На жаль, наша держава ці позиції не зберегла. За інформацією Світової асоціації виробників сталі у рейтингу головних виробників металургійної продукції Україна посіла 10 місце протягом 2014-2015 рр. [1]. Це відбулося внаслідок негативного розвитку впровадження інноваційних технологій та відсутності інноваційного управління підприємствами металургійного комплексу. Тому, вважаємо, надзвичайно актуальним є побудова саме стратегічних напрямів управління діяльністю підприємств металургійного комплексу України.

Оцінка світових позицій підприємств металургійного комплексу України показує, що у 2015 році ними вироблено 23,0 млн тонн сирової сталі, що на 4,2 млн тонн менше ніж у 2014 р. Якщо ж проаналізувати частку видобутку у загальному світовому видобутку, то вона склала у 2015 році лише 1,42%, що на 0,21% менше попереднього періоду [1].

Необхідність побудови системи управління діяльністю підприємств металургійного комплексу з переходом на інноваційні методи підтверджує статистика Світової асоціації виробників сталі щодо її обробки. Практика показує, що є три основних методи обробки сталі, а саме обробка: у конвертерних печах або киснева (oxugen), електрична іскрова (electric), у мартенівських печах (open hearth). Світова десятка лідерів виробників сталі показує, що переважна більшість країн обробляють сталь першими двома методами, і тільки Україна та Російська Федерація використовують обробку в мартенівських печах

(рис. 1). Причому в Україні на обробку сталі в мартенівських печах у 2015 році припадало 22,6% від загального обсягу виробництва [1]. Така обробка є надзвичайно енергоємною і високособівартісною, що і заважає нашій державі стати більш потужним лідером у металургійній галузі.

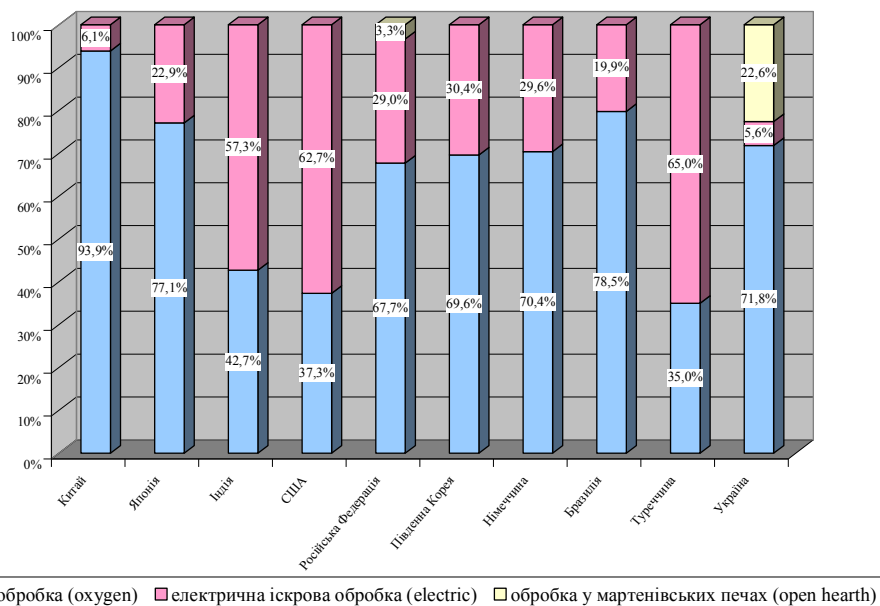


Рис. 1. Структура обробки металургійної продукції підприємствами 10-ки країн-лідерів з виробництва такої продукції, %

Джерело: Рейтинг Світової асоціації виробників сталі 2016 [1].

За даними Світової асоціації виробників сталі, у 2015 році в Україні було виготовлено 3,3 млн тонн готових виробів зі сталі, що майже на третину менше, ніж у 2008 році [1]. Для порівняння, на такому ж рівні виробництво у 2015 році знаходилися Нідерланди, які у загальному рейтингу виробників посідають 22 місце. З врахуванням чисельності населення в Україні виготовлено 74,7 кг готових виробів зі сталі на душу населення, що відповідає рівню Венесуели, яка у загальному рейтингу посідає 47 місце. Порівняно з 2014 роком обсяг виробництва скоротився на чверть, а з докризовим періодом – на третину. У табл. 1 відображено обсяги готової продукції металургійного комплексу в кілограмах на душу населення десятки країн-лідерів з виробництва металургійної продукції.

Оцінка обсягів продукції металургійного комплексу на душу населення 10-ки лідерів показує, що найменша частка припадає в Індії та Україні, а найбільша – Японії, Китаї, Німеччині, Туреччині. Ці значення підтверджують той факт, що Україна є експортером переважно металургійної сировини, а не готової продукції. Такий факт, ще раз підтверджує необхідність прийняття стратегічних управлінських рішень щодо діяльності підприємств металургійного комплексу.

Таблиця 1

Обсяг готової продукції металургійного комплексу на душу населення за 2009-2015 роки, кг/1 особу

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Китай	413,4	438,2	475,6	487	539,5	519,0	488,6
Японія	414,6	499,3	503,7	503,0	513,8	533,9	497,3
Індія	47,7	52,8	55,9	57,3	57,6	58,7	60,6
США	192,7	257,8	285,5	305,6	301,8	335	297,4
Російська Федерація	173,5	256,7	289,7	298,7	302,1	299,8	274,6
Південна Корея	930,5	1067,2	1142,5	1089,9	1038,4	1108,8	1113,6
Німеччина	350,3	450,5	506,2	465,9	471,8	491,6	483,8
Бразилія	94,4	134,3	130,1	131,3	137,2	124,3	102,6
Туреччина	253,0	325,9	366,3	380,3	410,6	396,9	436,8
Україна	84,6	119,9	139,2	138,7	123,6	94,8	74,7

Джерело: World steel in figures 2016, World Steel Association [1].

Підприємства металургійного комплексу, які виготовляють готову продукцію є сферою інтересів різних об'єднань підприємств – бізнес-груп, що відіграють важливу роль у розвитку економіки України (табл. 2).

Таблиця 2

Бізнес-групи, що здійснюють діяльність у металургійному виробництві та виробництві готових металевих виробів

№ з/п	Назва об'єднання	Входить до складу компанії / Країна реєстрації
1.	Фінансово-промислова група «Приват»(неофіційна)	Україна
2.	Корпорація «Індустріальний союз Донбасу»	Україна
3.	Фінансово-промислова група СКМ	Україна

Закінчення табл. 2

№ з/п	Назва об'єднання	Входить до складу компанії / Країна реєстрації
3.1	Метінвест Холдинг (міжнародна вертикально-інтегрована група компаній)	СКМ, Україна
3.1.1	Фінансово-промислова група «Ілліч-Сталь»	Метінвест Холдинг, Україна
3.1.2	Група «Запоріжсталь»	Метінвест Холдинг, Україна
3.2	ДТЕК Холдинг	СКМ
4.	Фінансово-промислова група «Метал Юніон»	Україна
5.	Фінансово-промислова група «Смарт- Холдинг»	Україна
6.	Фінансово-промислова група Укрпідшипник	SLAV AG, Австрія
7.	Група «Донецьксталь»	Україна
8.	Evgaz Group S.A.	Люксембург
8.1	Корпорація «Міжрегіональний промисловий союз»	Група Embrol Ukraine, Україна
9.	Холдинг «Укрстальконструкція»	Україна
10.	Група EastOne	Велика Британія

В результаті практично всі потужні бізнес-групи (і промислові, і банківські) контролюють ті або інші металургійні об'єкти України. Нині в Україні у металургійному виробництві діють 18 бізнес-груп. Окремі бізнес-групи вийшли на контроль і над генеруючими компаніями (гірничо-збагачувальні, коксохімічні підприємства, вугільні шахти, обленерго), оскільки металургійне виробництво потребувало дешевої електроенергії у великих обсягах. Такі зони контролю навколо металургійного виробництва й визначили основні контури найсильніших сучасних українських бізнес-груп [2].

Попереднім етапом до побудови стратегічних напрямів управління діяльністю підприємств металургійного комплексу є визначення внутрішніх причин, що зумовили інерційність розвитку досліджуваних підприємств.

Загальне економічне падіння позначилось на результатах діяльності металургійного комплексу України. У 2014 році обсяг реалізованої продукції зменшився порівняно з 2011 роком майже на 30 млрд грн у абсолютному вираженні та на 1% у відносному.

Кількість підприємств металургії та металообробки склала 2,7 тис одиниць, скоротившись на 401 підприємство (табл. 3). При цьому чисельність найманих працівників та витрати на оплату праці у цій сфері не зазнала суттєвих змін за відносним показником у відповідних структурах в Україні. Проте в абсолютному вираженні зайнятість з 2011 році знизилась на 55,8 тис осіб, а фонд оплати праці зріс на 1,75 млрд грн.

Таблиця 3

**Динаміка основних показників діяльності підприємств
металургійного виробництва та виробництва готових металевих
виробів за 2011-2015 роки**

Показник	2011	2012	2013	2014	2015	Середні темпи зростання, %	Частка в економіці України, %			
							2011	2012	2013	2014
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств, млрд грн	291,3	246,2	221,4	261,4	260,9	94,7	6,9	5,5	5,1	5,9
Кількість підприємств, од.	3127	2794	3207	2726	-	93,4	0,83	0,77	0,82	0,80
Кількість найманих працівників, тис. ос.	310,2	309,9	284,1	254,4	-	90,6	3,5	3,6	3,4	3,6
Витрати на оплату праці, млрд грн	13,10	14,84	14,26	14,85	-	106,4	4,2	4	3,8	4,2

Примітка: – дані відсутні.

Джерело: дані Держстату [3].

Важливим при визначенні стратегічних напрямів управління діяльністю підприємств металургійного комплексу є аналіз географічного розміщення та кількості підприємств металургійного комплексу. У металургійному комплексі (24-25 групи за КВЕД) станом на 1.02.2016 р. перебувають на обліку в ЄДРПОУ 5952 юридичні особи. Територіально підприємства тяжіють до м. Києва (1181 підприємство) та м. Донецька (532 підприємство).

Найбільша кількість підприємств зареєстровано у виробництві будівельних металевих конструкцій і частин конструкцій (25.11 код за КВЕД), що складає 0,12% загального числа зареєстрованих юридичних осіб. У цілому для галузі характерно зростання частки у кількості зареєстрованих юридичних осіб з 0,34% (4552 підприємства) у 2013 р. до 0,52% (6036 підприємств) у 2016 р. Станом на 1.02.2016 р. на їхню частку припадало 0,53% підприємств України. Відтак, незважаючи на

зменшення чисельності юридичних осіб досліджуваних видів економічної діяльності, наявна тенденція до зростання їхньої ролі в кількості підприємств. Це спричинено більш швидкими темпами ліквідації підприємств в інших сферах, порівняно з аналізованими. З початку 2016 р. в Україні перестали існувати 3,1% зареєстрованих юридичних осіб (табл. 4).

Таблиця 4

Динаміка кількості суб'єктів ЄДРПОУ для 24-25 груп КВЕД за організаційно-правовою формою господарювання

Показник		Кількість суб'єктів у галузі	Частка у кількості суб'єктів в Україні, %	Частка у кількості суб'єктів в галузі, %		
Станом на	01.01.2013	Всього	4552	0,34	100	
		у т.ч. за організаційною формою	1	953	0,07	20,94
			2	75	0,006	1,65
			3	2897	0,22	63,64
	01.01.2014	Всього	5465	0,4	100	
		у т.ч. за організаційною формою	1	1109	0,1	20,29
			2	80	0,006	1,46
			3	3589	0,32	65,67
	01.01.2015	Всього	5653	0,42	100	
		у т.ч. за організаційною формою	1	1089	0,08	19,26
			2	77	0,006	1,36
			3	3837	0,29	67,88
	01.01.2016	Всього	6036	0,52	100	
		у т.ч. за організаційною формою	1	1102	0,55	18,26
			2	76	0,007	1,26
			3	4211	0,86	69,76

Примітка: 1 – приватні підприємства, 2 – державні та казенні підприємства, 3 – товариства з обмеженою відповідальністю.

Джерело: дані Держстату.

За організаційно-правовою формою господарювання у досліджуваних галузях понад 85% підприємств зареєстровані як товариства з обмеженою відповідальністю та приватні підприємства. Їхні частки у 2016 р. складають майже 70% та 18% відповідно. Частка та чисельність державних та казенних підприємств невагома та скорочується з 2014 р. Не зареєстровано жодної державної акціонерної компанії чи холдингової компанії з основним видом діяльності у досліджуваних галузях.

З 2011 р. обсяг виробництва основних видів металургійної продукції мав тенденцію до зниження, скоротившись у 2014 р. в порівнянні з 2013 р. у натуральному обсязі на 17,8% у середньому. Найбільше зниження обсягу виробництва відбулося за такими позиціями, як радіатори опалювальні та резервуари, цистерни з металів чорних або алюмінію, місткістю більше 300 л. Скорочення обсягів виробництва позначилось на усіх основних видах металургійної продукції, крім виробництва феросплавів та котлів центрального опалення.

Таблиця 5

Динаміка виробництва основних видів металургійної продукції у 2011-2014 рр.

Вид продукції, од. вим.	2011	2012	2013	2014 ¹	2015 ¹	Зміна до 2011 р., %	Зміна до 2014 р., %
Чавун, млн.т	28,9	28,5	29,1	24,8	21,9	75,6	88,1
Феросплави, млн.т	1,4	1,3	1,1	1,4	-	100,0*	127,3*
Сталь, млн.т	17,6	16,6	15,1	12,7	11,2	63,8	88,5
Напівфабрикати, млн.т	17,8	16,9	18,1	14,7	11,8	66,1	80,0
Прокат готовий чорних металів, млн.т	19,5	18,4	17,8	14,3	11,9	61,3	83,5
Труби та профілі порожнисті, млн.т	2,4	2,2	1,8	1,6	1,0	40,5	60,7
Профілі незамкнуті зі сталі нелегованої, тис.т	0,12	0,14	0,13	0,13	1,2	1040,2	950,8
Листи профільовані зі сталі нелегованої, тис.т	0,27	0,23	0,18	0,13	-	47,9*	69,4*
Дріт зі сталі, тис.т	0,42	0,39	0,38	0,32	0,3	63,5	83,6
Конструкції збірні будівельні, тис.т	0,09	0,08	0,08	0,06	0,04	49,0	77,5
Конструкції інші та їх частини, плити, прутки, кутики, профілі та вироби подібні, тис.т	0,54	0,56	0,45	0,32	0,2	43,1	72,7
Радіатори центрального опалення, млн.т	0,01	0,02	0,02	0,01	2,2	1,6 * 10 ⁴	2,2 * 10 ⁴
Котли центрального опалення, млн.шт.	312	308	272	277	236,0	75,6	85,2
Резервуари, цистерни, баки та контейнери подібні місткістю більше 300 л, тис.т	0,02	0,03	0,02	0,013	0,01	37,7	62,8
Котли парові або котли парогенеруючі інші, тис.шт.	5,1	5,7	4,1	3,3	-	64,7*	80,5*

Примітка: ¹ – Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

* – порівняно з 2014 р.

Джерело: [4].

Спад відбувся практично по всьому ряду продукції. У 2015 р. обсяг виплавки сталі становив 63,8% від рівня 2011 р. та 88,5% від рівня 2014 р., чавуну – 75,6 % та 88,1% відповідно, прокату – 61,3% та 83,5% відповідно, труб – 40,5% та 60,7% відповідно.

Падіння обсягів виробництва пов'язане із скороченням попиту на традиційних зовнішніх ринках та зниженням потреб галузей-споживачів металургійної продукції.

На основі проведеного аналізу щодо перешкод розвитку підприємств металургійного комплексу в Україні та економічних результатів діяльності досліджуваних підприємств запропоновано систему управління для усунення таких перешкод як: висока енерго- та матеріалоємність, низька переробка сировини та несприятливий регуляторний клімат.

Зазначені перешкоди належать як до зовнішнього середовища діяльності підприємства, так і до внутрішнього. Але, виникає необхідність посилення системи управління внутрішнім середовищем підприємств досліджуваної галузі. Тому, система управління діяльністю підприємств металургійного комплексу буде складатися з елементів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища.

На нашу думку, ефективну систему управління необхідно будувати використовуючи вісім етапів, а саме: діагностувати внутрішнє середовище діяльності підприємства; визначити необхідні цілі та завдання діяльності підприємства у найближчий час; визначити основних суб'єктів, що матимуть вплив на зміну внутрішнього середовища; визначити часові межі у постановці завдань щодо внутрішнього управління; оцінити ресурсний потенціал підприємства; оцінити зовнішнє середовище функціонування підприємства (конкурентів, інвесторів, зміни у законодавстві); розробити стратегічний план управління бізнесом із зазначенням альтернативних варіантів управління; впровадити заходи управління та контролю за їхнім виконанням.

На рис. 2 запропоновано систему управління діяльністю підприємств металургійного комплексу в сучасних умовах господарювання та переходу до європейської співпраці.

Впроваджуючи систему управління на підприємствах досліджуваної галузі необхідно враховувати мінливість середовища, і тому необхідно будувати при стратегічному плані – альтернативні плани, які допоможуть у майбутньому не зазнати краху.



Рис. 2. Алгоритм побудови системи управління діяльністю підприємств металургійного комплексу

Отже, запропонована система управління діяльністю підприємств металургійного комплексу обов'язково має передбачати зміни у зовнішньому середовищі. Якщо їх немає, то відповідно система управління залишається попередньо прийнятою. У випадку часткових змін, необхідне використання альтернативного плану, що має бути попередньо розробленим і зазначеним у стратегічному розвитку бізнесу. Повна зміна зовнішнього середовища передбачає модернізацію процесу управління та зміну його учасників.

На нашу думку, тільки ефективно побудована система управління діяльністю підприємств металургійного комплексу з відображенням стратегічних напрямів допоможе вітчизняним підприємствам досягти позитивних результатів та вийти із своєю готовою продукцією на ринки ЄС. Такого результату можливо досягти тільки при управлінні внутрішнім і зовнішнім середовищами разом та попередньому передбаченні змін у них. А це можливе тільки при поглибленому аналізі зовнішнього (зарубіжного) середовища з визначенням інновацій в переробці сировини та потреб споживачів на ринку.

Література

1. World steel in figures 2016 : World Steel Association. – Режим доступу: <https://www.worldsteel.org/en/dam/jcr:1568363d-f735-4c2c-a1da-e5172d8341dd/World+Steel+in+Figures+2016.pdf>
2. Україна: Формування основи для стабільного зростання : меморандум про економічний розвиток. Т. 2. / Світовий Банк. – К. : Козаки, 2004. – 448 с.
3. Держана служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Виробництво основних видів промислової продукції за 2009–2015 роки / Держана служба статистики України. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/pr/prm_ric/prm_ric_u/vov2005_u.html

Грималюк А.В.,
доц., к.э.н.,
зав. кафедрой экономических теорий ОТЭИ КНТЭУ,
Продан Т.Я.,
доц., к.э.н.,
декан финансово-учетного факультета ОТЭИ КНТЭУ,
Майорова Т.Р.,
старший преподаватель кафедры
экономических теорий ОТЭИ КНТЭУ

НАЦИОНАЛЬНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ СИСТЕМА В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛЬНОГО НАКОПЛЕНИЯ КАПИТАЛА

Тенденция к замедлению глобального роста, преобладающая после кризиса 2008-2009 гг., придает исследованию процесса глобального накопления капитала особую актуальность.

Надо сказать, что понятие накопления капитала встречается в современной литературе достаточно редко. Поэтому при рассмотрении сбережений и инвестиций не всегда в полной мере учитывается то обстоятельство, что в действительности это две стороны единого процесса накопления капитала.

Эта категория восходит к классической школе, которая считала единство сбережений и инвестиций настолько прочным, что вместо этих терминов пользовалась единым понятием накопления капитала. В отличие от классической теории, Дж. Кейнс, как известно, довольно резко разделил эти две стороны накопления капитала. Впоследствии такое разграничение прочно укоренилось в экономической литературе и привело к тому, что понятия сбережений и инвестиций фактически вытеснили категорию накопления капитала.

Однако при этом возникла существенно важная методологическая проблема. Дело в том, что разграничение сбережений и инвестиций предполагает последующий синтез этих понятий, в ходе которого они рассматриваются как две различные стороны единого процесса накопления капитала, одна из которых связана с накоплением денежного, а другая – «реального» капитала. Такой синтез в экономической теории проведен не был. Поэтому важнейшая задача состоит в том, чтобы наметить пути этого синтеза.

Под инвестициями в строгом смысле в макроэкономике понимают реальные вложения капитала в производство и строительство

(а также избыточные товарные запасы, которые рассматриваются как своего рода вынужденные инвестиции). Что же касается покупки акций и других ценных бумаг, которые обыденное сознание тоже относит к инвестициям, то эти финансовые операции сами по себе не считаются инвестициями в строгом, макроэкономическом смысле, поскольку в этом случае возникает опасность повторного счета, искажающего общий объем инвестиций.

Вместе с тем следует отметить, что в современной экономической литературе преобладающим является не строго категориальное, а обыденное словоупотребление, относящее к инвестициям практически все операции с ценными бумагами. Если бы это была просто игра в слова, о ней не стоило бы и говорить всерьез. Однако речь идет в данном случае не просто о словах, а об экономической политике. Дело в том, что реальные инвестиции в развитие производства при этом обычно вообще не выделяются в особую категорию, смешиваясь практически с так называемыми финансовыми инвестициями. Благодаря такому смешению понятий практически игнорируется опасность притока в страну таких «инвестиций», которые на самом деле вообще не являются инвестициями и означают движение в основном спекулятивного капитала.

Накопление капитала означает увеличение реальных запасов основного капитала. Поэтому главный методологический смысл анализа сбережений и инвестиций как двух сторон единого процесса накопления капитала заключается в том, чтобы переключить внимание с финансовых на реальные инвестиции, то есть на инвестиции в строгом макроэкономическом смысле слова. Такая методологическая установка важна и в практическом плане, поскольку она может способствовать обоснованию определенной экономической политики, являющейся альтернативной по отношению к той, которая поощряет приток в страну денежного капитала и предполагает категориальное смешение процессов накопления денежного и реального капитала.

Это обстоятельство необходимо в полной мере учитывать при рассмотрении тех дискуссий, которые развернулись в отечественной экономической литературе в связи с поиском путей выхода из кризиса. Если в 2010-2011 годах поводом к дискуссии стала работа Нобелевского лауреата П. Кругмана «Кредо либерала», то затем в центре внимания экономистов оказалась его книга «Выход из кризиса есть!»[1]. В ходе этого обсуждения многие экономисты выступили с предложениями, направленными на стимулирование выхода из кризиса и обеспечение дальнейшего процесса развития национальной экономики [2, с. 17-23; 3, с. 38-41; 4, с.19-20; 5, с. 16-17; 6, с. 63-65; 7]. Однако при этом связь

данных проблем с двойственным характером процесса накопления капитала оказалась раскрыта недостаточно полно. Анализ современных проблем накопления капитала на глобальном уровне, связанный с несбалансированностью накопления денежного и реального капитала оказался в значительной мере за пределами научного исследования.

Главной целью является анализ внутренней двойственности накопления капитала, проявляющейся в расхождении движения денежного и реального капитала, а также концептуальный поиск экономических механизмов, позволяющих восстановить нарушенное единство процесса накопления капитала.

Вообще говоря, накопление капитала – это категория классической теории, которая рассматривает сбережения и инвестиции в их непосредственном единстве. В классической модели единство этих двух сторон единого процесса поддерживается рынком капитала благодаря образованию на нем равновесной ставки процента. Эта ставка является равновесной, поскольку она уравнивает совокупные сбережения и инвестиции. Тем самым рыночная система автоматически поддерживает их равновесие. Их совокупные величины не могут существенно отрываться друг от друга, поскольку рыночная ставка процента не может существенно и надолго отклоняться от равновесного уровня.

В конце XIX в. выдающийся украинский экономист М. И. Туган-Барановский обратил внимание на возможность существенного расхождения сбережений и инвестиций в процессе накопления капитала. Анализируя экономическое развитие Англии в XIX в., он показал, что в основе промышленного цикла лежит конфликт между накоплением ссудного и промышленного капитала, то есть фактически между сбережениями и инвестициями [8, с. 123-127]. Тем самым он положил начало исследованию того внутреннего конфликта процесса накопления капитала, который становится чрезвычайно актуальным в наши дни, когда эти расхождения обнаруживают себя на глобальном уровне, замедляя глобальный экономический рост и обостряя неустойчивость мировой экономики.

В своей «Общей теории занятости, процента и денег» Дж. Кейнс следовал логике этого подхода, подчеркивая капризный, нестабильный характер частных инвестиций. Он рассматривал их как важнейший источник макроэкономической нестабильности. Неустойчивость частных инвестиций, их опасная для экономики зависимость от смены настроения предпринимателей и, следовательно, от всей сложной гаммы их психологических переживаний, как известно, вызывали наиболее сильную тревогу у Кейнса [9, с. 309-310].

Дж. Кейнс по-новому раскрыл механизм взаимосвязи сбережений и инвестиций в процессе накопления капитала. В противоположность классической школе у Кейнса ведущим фактором накопления капитала выступают не сбережения, а инвестиции. При этом величина национального дохода играет, по мнению Кейнса, ключевую роль и в механизме взаимосвязи сбережений и инвестиций. Если происходит сокращение инвестиций, то объемы производства и национального дохода будут постепенно сокращаться до тех пор, пока объем сбережений не упадет до уровня сократившегося объема инвестиций. Таким образом, равенство сбережений и инвестиций, в конечном счете, восстановится, но слишком дорогой ценой – ценой сжатия объема производства и национального дохода, остановки предприятий, обнищания населения, увеличения безработицы и т.д. [3, с. 39].

Мы видим насколько кардинально кейнсианский механизм взаимосвязи сбережений и инвестиций отличается от той благостной картины их практически полного единства, который рисовала классическая теория накопления капитала. В классической модели равенство сбережений и инвестиций восстанавливается быстро и практически безболезненно для экономики и благосостояния людей. Гибкая ставка процента благодаря конкуренции на рынке капитала сразу реагирует на малейшие нарушения равновесия. Стремясь избежать убытков, экономические субъекты столь же быстро реагируют на ее изменения. В результате конкурентный рынок капитала оперативно поглощает избыток сбережений. Нарушенное равновесие сбережений и инвестиций автоматически восстанавливается без особых потерь.

Очевидно, что характерный для современной мировой экономики факт длительного существования глобального избытка сбережений совершенно не укладывается в рамки этой классической модели, которая предполагает автоматически действующий механизм максимально быстрой «расчистки» рынка капитала от избыточных сбережений. Длительный избыток сбережений – это нонсенс с точки зрения классической теории накопления. В силу уже одного этого она оказывается совершенно неадекватной анализу современных процессов глобального накопления капитала.

Однако происходящие в последние годы процессы не вполне соответствуют и кейнсианскому подходу, который допускает приспособление сбережений к низкому уровню реальных инвестиций, опосредованное спадом производства. При этом следует отметить усиление в XXI в. роли дополнительных передаточных механизмов, опосредующих связь сбережений с инвестициями в процессе накопления

капитала как на национальном, так и на глобальном уровнях. Эти механизмы выходят за пределы традиционной кейнсианской модели.

При рассмотрении процесса накопления капитала в современной мировой экономике первым делом обращает на себя внимание проблематика, связанная с продолжительной дискуссией о глобальном избытке сбережений по отношению к реальным инвестициям. Эта дискуссия началась более десяти лет назад, когда глава Федеральной резервной системы (теперь уже бывший, но сохранивший свое влияние) Бен Бернанке предложил рассматривать хронический дефицит торгового баланса США как результат не внутренних факторов, а глобального избытка сбережений. При этом он указывает на огромную избыточную массу накопленных сбережений по сравнению с объемом инвестиций в Китае и других развивающихся странах [10, с.17].

Действительно, эти средства могут перетекать в США в поисках прибыли, но они служат здесь не столько для «реальных» инвестиций в развитие производства, сколько для покупки уже действующих предприятий, фирм и недвижимости, для финансовых спекуляций и надувания «мыльных пузырей».

Впрочем, это характерно не только для США. Сегодня во всем мире преобладают стратегии корпоративного роста, связанные со слияния и поглощениями предприятий и фирм. К ним относится более 60% всех корпоративных стратегий роста. Как показывает статистика ООН, большая часть так называемых прямых иностранных инвестиций приходится именно на такие сделки. И это несмотря на то, что, по мнению экспертов, 70-80% корпоративных слияний и поглощений заканчиваются неудачно, и только 17% приносят увеличение прибыли. Тем не менее в мире ежегодно заключаются около 15 тыс. таких сделок, то есть в среднем по несколько десятков в день [11, с.51-53]. Данное обстоятельство уже само по себе подтверждает гипотезу Бернанке в той ее части, которая касается существования избытка денежного капитала по отношению к реальным инвестициям. Этот избыток не находит себе производительного применения в мировой экономике и вынужден перемещаться в сферу слияний и поглощений.

Другое дело – правомерно ли этот избыток сбережений рассматривать в качестве причины хронического воспроизводства американского торгового дефицита? Конечно, хронический дефицит торгового баланса США – это такая же реальность, как и глобальный избыток сбережений. Но является ли реальностью такая причинно-следственная зависимость между ними, при которой глобальный избыток сбережений служит причиной американского торгового дефицита?

В системе национальных счетов дефицит торгового баланса выступает как превышение потребления над производством. Поэтому с чисто бухгалтерской точки зрения торговый дефицит можно условно рассматривать как отрицательные сбережения. Однако многие экономисты, несмотря на всю условность такой чисто бухгалтерской точки зрения, идут еще дальше, утверждая, что американский торговый дефицит вызван недостатком сбережений в США. В этом отношении Б. Бернанке пошел дальше других. Он не довольствуется мнением, что американский торговый дефицит является результатом недостатка сбережений в США. Исходя из чисто формальной, тавтологической зависимости, в соответствии с которой торговый дефицит одной страны означает положительное сальдо торгового баланса для другой, Б. Бернанке предлагает рассматривать хронический американский дефицит как следствие глобального избытка сбережений, возникающего, прежде всего, в Китае.

Очевидно, что гипотезы о том, что внутренний недостаток или глобальный избыток сбережений служат причинами американского торгового дефицита, смешивают чисто бухгалтерские, условно-расчетные результаты с причинно-следственными зависимостями. Поэтому оба этих варианта объяснений плохо согласуются с реальностью. Ясно, что на самом деле американцы покупают импортные, а не отечественные товары просто потому, что импорт дешевле. Но и это, конечно, не самое глубокое объяснение. В поисках более глубоких причин следует обратиться к анализу процесса постиндустриальной трансформации современного высокоразвитого общества, но, очевидно, что такой анализ выходит за рамки данных тезисов.

Таким образом, концептуальная заслуга Б. Бернанке, прежде всего, в том, что он привлек внимание к глобальному избытку сбережений как важнейшей особенности процесса глобального накопления капитала в XXI столетии, хотя, конечно, с его объяснением причин американского торгового дефицита вряд ли можно согласиться.

Впрочем, в действительности глобальный избыток сбережений принес американской и мировой экономике немалый вред и помимо торгового дефицита США. Вызванный переливом этих «горячих денег» бум превратился в «мыльный пузырь», и его «схлопывание» привело в конечном счете к кризису 2008-2009 гг., потрясшему всю мировую экономическую систему. Это обнаружилось еще в «ревущие девяностые», когда под аккомпанемент разговоров о «новой экономике» в США происходило строительство грандиозных финансовых пирамид и надувание «пузыря», завершившееся массовым крахом интернет-

компаний, который не привел к общему экономическому спаду только благодаря расширению военных расходов США после 11 сентября 2001 г. [12, с. 175-181]. Экономический кризис отодвинулся на несколько лет и разразился в 2008-2009 гг.

Следующей вехой на пути движения «блуждающего» избытка сбережений, по мнению П. Кругмана, стал приток денежного капитала в Испанию, Португалию и Грецию. Все это также оказалось очередным спекулятивным «пузырем», и его «схлопывание» в 2009-2010 гг. способствовало кризису евро [1, с. 123-127]. Но это еще далеко не конец международных перемещений глобального избытка сбережений. Когда США и Европа перестали быть достаточно привлекательными для спекулятивного капитала, он стал искать подходящее место для надувания новых «пузырей» на развивающихся рынках. Одной из жертв на этот раз стал бразильский реал, поднятый притоком денежного капитала на необычайно высокий уровень. Все это закончилось новым кризисом развивающихся экономик, который некоторым наблюдателям напоминает азиатский кризис 90-х годов.

Тем самым история глобального избытка сбережений вернулась к своему началу. Дело в том, что исходный пункт образования этого избытка в литературе принято связывать с азиатским финансовым кризисом второй половины 90-х годов и последующей политикой развивающихся стран, которые хотели застраховать себя от финансовой паники путем накопления долларовых резервов [13, с. 211-218]. Однако, соглашаясь в принципе с таким объяснением, надо вместе с тем учитывать, что причины дальнейшего роста глобального избытка сбережений существенно изменились в процессе последующего экономического роста. Например, в литературе отмечается, что задача самострахования могла бы объяснить накопление первого триллиона долларов резервных активов Китая, но она не способна объяснить сбережение последующих трех триллионов. Далее сбережения накапливались уже просто в силу роста производства и дохода в «успешных» азиатских странах.

Главная опасность глобального избытка сбережений для мировой экономики заключается в том, что он способствует надуванию «мыльных пузырей», «схлопывание» которых может стать непосредственным толчком к спаду производства. Спад не начинается сразу вслед за образованием избытка сбережений. Сначала на протяжении достаточно длительного времени, охватывающего нескольких лет, избыток сбережений накачивает «пузырь», и только после того, как он с треском лопается, начинается экономический спад.

Таким образом, глобальный избыток сбережений означает опасное для мировой экономики нарушение единства двух сторон процесса накопления капитала. Поэтому, естественно, возникает вопрос о том, как можно восстановить это нарушенное единство?

Применительно к национальному уровню кейнсианская макроэкономика, как известно, предлагает два стандартных пути регулирования этих процессов. Один из них связан с денежно-кредитной политикой, ориентированной на управление процентной ставкой. В случае превышения сбережений над инвестициями денежно-кредитная политика должна быть направлена на понижение ставки процента для стимулирования инвестиций [3, с.35]. Если это не помогает, кейнсианство рекомендует замещать частные инвестиции расширением госрасходов, финансируемых за счет бюджетного дефицита. В этом случае денежно-кредитная политика сочетается с фискальным регулированием на основе дефицитного финансирования.

Однако в настоящее время ни тот, ни другой вариант регулирования использовать на глобальном уровне невозможно. Современная ситуация на мировых финансовых рынках все больше напоминает так называемую «ликвидную ловушку», когда ставка процента падает до такого уровня, что инвестиции перестают реагировать на нее. Процентные ставки приближаются к нулю, а иногда и переходят эту границу, углубляясь в область отрицательных значений. В таких случаях кейнсианская макроэкономика рекомендует использовать бюджетный дефицит. Но на глобальном уровне это невозможно, поскольку не существует мирового правительства с единым бюджетом. Таким образом, традиционные денежные и финансовые каналы стимулирования на глобальном уровне не работают.

Остается, следовательно, только «реальный» канал, связанный с непосредственным воздействием на инвестиции. Но можно ли такой канал наладить на глобальном уровне? Ответить отрицательно на этот вопрос гораздо легче, чем найти положительный ответ.

И все-таки представляется, что такой положительный ответ в принципе возможен. Он связан с созданием глобальной инвестиционной системы, действующей в тесном единстве с аналогичными инвестиционными системами на национальном уровне. Для иллюстрации этого экономического механизма можно использовать в качестве примера теоретическую модель функционирования такой инвестиционной системы в Украине.

Статистика показывает, что норма накопления в Украине в последние годы неуклонно падает. В 2004 г. она достигла 31% ВВП, к

2008 г., несмотря на рост ВВП, сократилась до 21%, а по итогам 2013 г. упала, согласно официальным данным, до 6% ВВП. Это существенно меньше мировой средней нормы накопления (25%), существенно ниже показателей стран Западной Европы (17-19%), а также Польши и Румынии (21-22% ВВП) [14, с.45-48]. В 2013 г. в Украине на душу населения инвестировалось примерно 600 долл. против 2,5 тыс. долл. в Польше или 2,1 тыс. долл. в Румынии (анализ ограничен 2013 г., чтобы исключить форс-мажорное действие последующих событий, повлиявших на отечественную экономику) [15, с.52-55].

Между тем иностранная помощь Украине используется неэффективно. Кредиты МВФ «проедаются», не оказывая стимулирующего действия на экономическое развитие страны. Технологической модернизации экономики практически не происходит. Все это свидетельствует о необходимости существенного изменения экономического механизма международной поддержки Украины.

Одна из таких альтернативных моделей, разрабатываемая в Одесском торгово-экономическом институте КНТЭУ, предусматривает создание национальной инвестиционной системы. В центре системы находится институт развития, фактически выполняющий роль центрального инвестиционного банка. Он не выдает кредиты, а покупает акции новых предприятий, финансируя тем самым их создание, а затем, когда они начнут работать, продает предприятия в частные руки. В дальнейшем эти предприятия могут функционировать на частной основе и конкурировать с другими предприятиями на рынке. Тем самым в такой системе центральный инвестиционный банк берет на себя «львиную долю» неопределенности и освобождает от этого бремени частных инвесторов.

Полученные от продажи предприятия деньги опять вкладываются в создание все новых и новых предприятий. Складывается замкнутый цикл кругового движения капитала. Такая инвестиционная система способна обеспечить энергичную модернизацию национальной экономики на основе многократного использования одного и того же исходного капитала. При этом замкнутый цикл резко уменьшает необходимость в дополнительных финансовых вливаниях, что означает существенную экономию капитала.

Но где взять этот исходный капитал? На данном этапе развития Украины основные надежды в создании стартового капитала центрального инвестиционного банка могут возлагаться, прежде всего, на международные финансовые организации: Всемирный банк, Европейский банк реконструкции и развития, Европейский инвестиционный

банк и другие международные финансовые институты. Такие надежды не столь наивны, как может показаться на первый взгляд. Если экономика таким путем станет на ноги, она будет все меньше нуждаться во внешней поддержке и сможет сама зарабатывать деньги. В результате действия рассмотренного механизма экономии капитала суммарные затраты международного сообщества на модернизацию украинской экономики могут оказаться на порядок меньше, чем потоки ежегодной финансовой помощи в виде международных кредитов.

Такая система позволит обеспечить международному сообществу гигантскую экономию капитала. Кредиты уходят на непроизводительные цели, и над Украиной, как «дамоклов меч», нависает постоянная угроза дефолта. А предлагаемая система не увеличивает государственный долг ни на одну копейку. И результат будет другой – реальная технологическая модернизация экономики, превращение Украины во «вторую Польшу». И не надо потом ничего никому возвращать. По мере того, как под контролем международного сообщества процесс модернизации будет приближаться к завершению, государство сможет постепенно выкупать акции центрального инвестиционного банка у международных институтов. А пока для ограничения коррупции управлять банком могут иностранные менеджеры под непосредственным наблюдением тех международных организаций, которые являются его акционерами.

Но главное – в такую инвестиционную систему встроен экономический механизм, объективно ограничивающий коррупцию. Он связан с тем, что новые предприятия создаются в такой системе для продажи на рынке. При этом цена продажи нового предприятия – это своего рода «лакмусовая бумажка». В сопоставлении с затратами на его создание она представляет собой четкий рыночный критерий эффективности расходования средств. Ведь проверяет калькуляцию расходов не чиновник, которого можно подкупить, а покупатель, то есть потенциальный инвестор, который платит свои деньги. Поэтому все злоупотребления и ошибки высвечиваются здесь, как на мониторе.

Впрочем, в той мере, в какой помощь международных финансовых организаций может оказаться недостаточной, НБУ может спокойно финансировать создание капитала центрального инвестиционного банка без особой оглядки на инфляцию. Ведь эмиссия денег для развития производства сопровождается сбалансированным ростом товарного покрытия и потому не носит инфляционного характера. Благодаря сбалансированному росту производства и денежной массы данная система в принципе не вступает в противоречие с требованиями МВФ.

Начинать реализацию этой программы можно со сферы АПК. Как известно, в структуре аграрного экспорта «львиную долю» занимает растительное сырье. Напротив, импорт продукции агропромышленного производства сконцентрирован на готовых пищевых продуктах с высокой добавленной стоимостью [16, с.75-77]. В связи с этим в литературе обсуждается вопрос: почему бы параллельно с увеличением объемов производства зерновых не заняться их переработкой, то есть созданием добавленной стоимости? Речь идет о том, что из зерна, кроме муки и крупы, можно получать большое количество ценных компонентов, используемых во многих отраслях. Сегодня Украина экспортирует зерно, а импортирует продукты переработки – модифицированный крахмал, глютен, органические кислоты, кормовые добавки и т.д. Переработка сельскохозяйственной продукции – это не только создание добавленной стоимости, но и диверсификация рисков, связанных со сбытом продукции и колебаниями мировых цен на зерновые, внедрением новых технологий и ноу-хау в стране [17, с. 85]. В будущем новая инвестиционная система позволит последовательно переходить от относительно простых проектов к более сложным и высокотехнологичным, в том числе, предполагающим использования того немалого ИТ-потенциала Украины.

Не исключено, что такая система, действующая вначале на национальном уровне, в случае успешной работы ее экономического механизма, могла бы стать в дальнейшем моделью для глобальной инвестиционной системы, призванной найти производительное применение глобальному избытку сбережений и восстановить нарушенное единство процесса накопления капитала.

Таким образом, главный вывод заключается в том, что условием восстановления нарушенного единства двух сторон глобального накопления капитала является создание на национальном и глобальном уровнях инвестиционных систем, действующих по одному и тому же принципу. Создание таких инвестиционных систем при помощи международного сообщества необходимо для стимулирования процессов накопления реального капитала, способных поглотить глобальный избыток сбережений.

В этих тезисах намечен лишь контурный набросок принципов работы экономического механизма предлагаемой инвестиционной системы. При этом, однако, остаются открытыми множество теоретических и практических вопросов ее создания и функционирования. Дело в том, что создание такой системы на глобальном уровне предполагает радикальное изменение принципов деятельности международных

финансовых организаций, которые изначально предназначались совсем для других целей. Данная статья ограничивается только постановкой этих чрезвычайно сложных научных проблем. Такая постановка открывают широкие перспективы для проведения, в том числе, и в рамках КНТЭУ дальнейших теоретических и прикладных исследований.

Литература

1. Кругман П. Выход из кризиса есть! /П. Кругман – М.: Бизнес Азбука, 2013 – 320с.
2. Геец В.М. Выход из кризиса/ В. М. Геец, А. А. Гриценко. // Экономика Украины. – 2013.- №6.- С.4-26.
3. Квач Я.П. Інвестиційний підхід до аналізу економіки та сучасне кейнсіанство / Я. П. Квач // Вісник соціально-економічних досліджень – вип.2, №57 – 2015 – С. 32-41.
4. Зверяков М.И. В поисках выхода из кризиса / М. И. Зверяков//Экономика Украины. – 2013. – №8. – С.4-21.
5. Москаленко А.Н. Опережающее экономическое развитие: теоретико-институциональные основы и проблемы реализации в Украине/ А.Н.Москаленко//Экономика Украины.- №8.- 2014.- С.4-18.
6. Шаров А.Н. Выход из кризиса: уроки «плана Маршалла» и перспективы для Украины/А.Н.Шаров//Экономика Украины.- 2014.- №12.- С.57-65.
7. В поисках выхода на траекторию устойчивого экономического роста (материалы коллективного обсуждения) // Экономика Украины. – 2014.- №7.- С. 4-19.
8. Туган-Барановский М.И. Промышленные кризисы. Очерк из социальной истории Англии/ М. И. Туган-Барановский – К.: Наукова думка, 2004 – 368с.
9. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег/ Дж. М.Кейнс.– М.: ЭКСМО, 2008 – 960 с. – С. 131- 543.
10. Григорьев Л. Мировые дисбалансы сбережений и инвестиций/ Л.Григорьев // Вопросы экономики. – 2011. – №6. – С.4-20.
11. Гордон Р.Дж. Закончен ли экономический рост? Шесть препятствий для инновационного развития (на примере США) / Р. Дж.Гордон // Вопросы экономики, №4 –2013 – С. 49-57.
12. Стиглиц Дж. Ревущие девяностые. Семена развала. / Дж. Стиглиц – М.: Современная экономика и право, 2005 – 424 с.
13. Гринспен А. Эпоха потрясений: проблемы и перспективы мировой финансовой системы / А. Гринспен -М.: Бизнес букс, 2009 – 520с.

14. Шморгун Л.Г. Есть ли в Украине инвестиционная политика? / Г.Л.Шморгун // Экономика Украины. – 2014.- №3.- С.42-49.
15. Петренко И.П. Трансформация сбережений населения в инвестиции: опыт и проблемы в Украине/И.П.Петренко//Экономика Украины.- 2014.- №3.- С.50-61.
16. Бобко А.М. Экспорт украинского продовольствия: состояние, тенденции, перспективы/А.М.Бобко// Экономика Украины.-2014.- №5.- С.70-79.
17. Кузник Б.Я. Основные направления повышения продуктивности и прибыльности сельского хозяйства Украины/ Б. Я. Кузник // Экономика Украины. – 2014. – № 8. – С.79-87.

Гут Л.В.,
доцент кафедри економіки підприємства,
Чернівецький торговельно-економічний інститут
КНТЕУ

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ У ДЕРЕВОБОРОБНІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ: РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ ТА ВИБІР ПЕРСПЕКТИВ ЇЇ РОЗВИТКУ

Ефективність функціонування внутрішнього ринку стає сьогодні детермінантою формування ендогенно орієнтованої моделі розвитку України. Витіснення продукції вітчизняного виробництва на внутрішньому ринку та зниження її конкурентоспроможності на світових ринках не сприяють процесам довгострокового економічного зростання. Наслідки надмірної екзогенізації внутрішнього ринку спонукають переглянути пріоритети його формування у розрізі окремих галузей виробництва для реалізації політики імпортозаміщення та нарощення рівня споживання вітчизняної промислової продукції шляхом підвищення її якості, що дозволить покращити кон'юнктуру внутрішнього ринку.

Вагоме місце у структурі промисловості України посідає деревообробна промисловість, модернізація якої дозволить зміцнити не лише економічну, а й екологічну безпеку держави. У таких умовах визначальну роль у забезпеченні сталого розвитку деревообробної промисловості має відіграти внутрішній ринок.

Формування виробничих, соціальних, економіко-екологічних, управлінських процесів розвитку деревообробної промисловості розглядали такі вітчизняні вчені: В. І. Колісник, Є. В. Крикавський, В. І. Павлов, О. А. Похильченко, М. П. Саганюк, С. Г. Суворова, Б. І. Ткачик, У.П. Федунік, О.М. Шаблій.

Разом із тим залишаються невирішеними питання особливостей становлення ринку продукції деревообробної промисловості, що дало б можливість виявляти проблеми в його регулюванні та забезпеченні конкурентоспроможності продукції на національному та регіональному рівні..

В Україні, зокрема, продукція деревообробної промисловості охоплює більш ніж 300 назв товарної продукції, яка поставляється на внутрішній і зовнішній ринки, що супроводжується тісною взаємодією із цілою низкою галузей, які виступають споживачами, так і поставальниками для неї. Протягом 2010-2014 рр. провідні позиції у виробництві деревини здовж розпиляної чи розколотої, розділеної на частини чи лущеної, завтовшки більше 6мм, шпал з деревини для залізничних чи трамвайних колій займають Житомирська область (16,9%), Волинська область (10,2%), Закарпатська область (9,8%), Чернівецька область (9,7%), Івано-Франківська область (7,7%), Львівська область (6,9%), Чернігівська область (5,6%) [1].

До складу лісопромислового комплексу на території України входять такі сектори господарства: лісове господарство, лісозаготівля, целюлозно-паперова промисловість, деревообробна промисловість, лісохімічна промисловість, меблеве виробництво, а також виробництво машин, обладнання, системи автоматизації та хімікатів, необхідних для забезпечення зазначених виробництв[2].

Однак внаслідок наявності як внутрішніх, так і зовнішніх стримуваючих факторів розвитку, дія яких ще більшою мірою посилюється внаслідок економічної кризи, актуальним видається пошук шляхів підвищення рівня конкурентоспроможності галузі деревообробки. Першочерговими завданнями для досягнення цієї мети є налагодження ефективної взаємодії між виробниками, споживачами, фінансово-кредитною системою, органами місцевої влади та елементами інфраструктури з метою прийняття таких управлінських рішень, які б максимально задовольняли економічні інтереси усіх суб'єктів у відносинах, пов'язаних із деревообробною промисловістю. Тому актуальним є висвітлення тенденцій становлення деревообробної промисловості та ролі законодавчих ініціатив у підвищенні рівня її конкурентоспроможності.

Україна є промислово розвинутою країною з прогнозованим річним обсягом виробництва. Безумовно, що такий промисловий потенціал є основою соціально-економічного розвитку України. В зв'язку з цим Президентом та Кабінетом Міністрів України за останні десять років було розроблено і затверджено дві базові концепції державної промислової політики України.

Перша концепція державної промислової політики була затверджена Указом Президента України від 12.02.2003р. №102-2003р. [3], у відповідності до якої було розроблено і затверджено «Державну програму розвитку промисловості на 2003-2011 роки» [4]. У процесі виконання цієї концепції та програми необхідно було забезпечити плавний перехід промислового комплексу до ринкових умов та стабілізувати його роботу.

У деревообробній промисловості до пріоритетних товарів віднесено виробництво фанери, деревинностружкових та деревинноволокнистих плит, меблів [5]. З метою реалізації положень цієї програми, передбачалось розробити та переглянути державні та галузеві науково-технічні програми. На жаль, більшість положень цієї програми в деревообробній галузі не була реалізована. Існуючу програму розвитку деревообробного комплексу було відмінено, а нову так і не розроблено. Як результат – практично зупинено фінансування науково-технічних розробок в галузі.

Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 9 липня 2008 р. №947-р. була схвалена Концепція проекту загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017р. [6] У ній визначені першочергові завдання для деревообробної та меблевої галузей: випереджаючий розвиток виробництва сучасних конструкційних матеріалів та готових виробів на базі застосування ресурсозберігаючих технологій, автоматизованих гнучких ліній, застосування технологічних процесів глибокої переробки деревини, встановлення заборони на експорт круглого лісу, заготовок та запобігання незаконній вирубці лісу. Однак положення цієї Концепції були виконані лише частково, а саме, Концепція була відмінена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 липня 2013 року № 603-р (603-2013-р) [7].

Міністерство екології та природних ресурсів України і Міністерство економічного розвитку та торгівлі України є головними органами у системі центральних органів виконавчої влади, які забезпечують формування та реалізацію державної промислової політики, в тому числі вживають заходів до розвитку деревообробної промисловості шляхом прийняття регуляторних актів.

Реалізація промислової політики в деревообробній галузі зводиться до проведення нарад з керівним складом підприємств галузі, інформування з деяких питань розвитку, підготовки пропозицій Кабінету Міністрів України по тарифному регулюванню ринку. Значну роль відіграло колишнє Міністерство промислової політики в розробці Положення про аукціони з продажу необробленої деревини [8] відстоюючи позицію щодо безумовного і першочергового забезпечення підприємств лісоматеріалами. Вирішальне значення мала підтримка Міністерства вітчизняних виробництв деревинностружкових плит в 2004 році в антидемпінговому розслідуванні щодо виробників плит Польщі та Словаччини [9].

Однак слід зауважити, що за час існування Мінпромполітики не було прийнято жодної Постанови чи Розпорядження Кабінету Міністрів України, не розроблена Програма розвитку деревообробної галузі України, згорнуті науково-технічні програми, що говорить про відсутність бачення стратегії розвитку галузі в Україні на перспективу.

Надзвичайно важливим регуляторним актом в лісовій та деревообробній галузі є Положення про організацію та проведення аукціонів з продажу необробленої деревини, затверджене Наказом Держкомлісу України від 19.02.2007 р. № 42 [8]. Положення регулює порядок реалізації усієї необробленої деревини, заготовленої підприємствами, які здійснюють заготівлю деревини як постійні користувачі лісових ресурсів, за винятком деревини, яка використовується постійними лісокористувачами. Воно також регламентує реалізацію усієї необробленої деревини виключно на аукціонах та на спеціалізованих торгах.

Особливістю аукціонів є те, що до участі в них не допускаються нерезиденти з метою першочергового забезпечення вітчизняних товаровиробників. Організатором аукціонів виступає біржа, з якою продавцем укладено договір на проведення аукціону. Біржа повинна відповідати ряду вимог, для забезпечення якісного проведення аукціонів.

На прості аукціони допускаються усі виробники з деревини після надання ними заяви про участь, ряду документів, які засвідчують юридичну особу як деревообробника (платника податку), копію платіжного доручення щодо перерахування гарантійного внеску. До участі в спеціалізованому аукціоні допускаються виключно виробники целюлози, паперу та деревинних плитних матеріалів при наявності переліку перелічених документів. Список учасників простих аукціонів формує біржа, а список учасників спеціалізованих аукціонів – Мінпромполітики України. Усі аукціони проводилися щоквартально.

Дане Положення розроблялося в дуже короткий термін (протягом одного місяця) в напруженні між Держкомлісом, Мінпромполітики та асоціацією «Меблідеревпром», є недосконалим і потребує доопрацювання. Одним з найбільших протиріч, закладених в ньому є норма відповідно до якої виробничі підрозділи постійних лісокористувачів, або інакше кажучи продавців, мають виключне право отримувати для своїх потреб необроблену деревину без участі в аукціонах. При цьому механізм формування цін на цю деревину нерегламентований [10].

Враховуючи, що на даному етапі деревообробні підрозділи Держлісагенства, які не є юридичними особами, не можуть купувати деревину в самих себе, то ціна на цю деревину, в ринкових умовах, повинна була б бути рівною ціні, яка склалася на поточних аукціонах. При цьому необхідно зазначити, що якби ця частка була незначною і не впливала на конкурентоздатність продукції на ринку України, то можна було б і не звертати на це уваги. Але, відокремлені підрозділи постійних лісокористувачів в 2013 р. переробили 1 млн. 290 тис. м³ необробленої деревини (пиловника) і виготовили з неї продукції на суму 690 млн. грн, що складає не менше 40% внутрішнього ринку України [11]. В таких умовах деревообробні підприємства не підпорядковані структурам Держлісагенства знаходяться в нерівних умовах, не можуть з ними конкурувати, ефективно вести господарство й іноваційно розвиватися. Фактично вони приречені на занепад.

Для усунення цієї диспропорції на ринку деревини необхідно було б юридично відокремити деревообробні підрозділи від Держлісгоспа, як не властиві для них функції. Краще всього було б ці підрозділи виділити в окремі юридичні особи залишивши їх статус державних або приватизувати для більш ефективного ведення бізнесу.

Ряд норм Положення носять декларативний характер і продавцем не виконуються. Тут йдеться про норму, якою передбачено, що вся необроблена деревина, заготовлена Держлісгоспами, виставляється на аукціони. Однак на практиці це не діє. Продавці, користуючись монопольним становищем на ринку лісосировини не виконують цю норму Положення в повному обсязі, штучно регулюючи об'єми деревини, яка реалізується на аукціонах, що дає можливість впливати на рівень цін [12]. При цьому механізм формування стартових цін не прозорий, а рівень їх обґрунтовується ринковими цінами на зовнішніх ринках, що вже зовсім протирічить логіці торгів. Показовим тут є 2011 р. в якому на аукціони було виставлено 39% заготовленої деревини, а ціни виросли на 60-90% [13].

Справедлива стурбованість деревообробників необґрунтованим ростом цін на лісосировину у формі звернень до Президента та Уряду України з проханням вплинути на ситуацію, що склалася в галузі, закінчилася скаргою Держлісагенства до Антимонопольного комітету, показовим розслідуванням і покаранням непокірних деревообробників. Ніякі обґрунтування, розрахунки підприємств не були прийняті до уваги, що свідчило про упередженість, тенденційність та замовний характер цього явища [14].

Необхідно наголосити на суттєвому протиріччі між положенням в п.1.6 та реальним станом справ. В ньому чітко записано, що спеціалізовані торги – це біржові торги, головними функціями яких є регулювання ринкових цін з метою недопущення незаконних маніпуляцій, біржове страхування учасників торгів від недопустимих коливань цін на лісову продукцію. Результатом біржових торгів є підписання біржових контрактів. Аукціони ж передбачають реалізацію товару по найвищим цінам, що є недоступним для такого біржового товару, як деревина для великотоннажного виробництва. Ситуація ускладнюється й тим, що на аукціонах через монопольне становище Держлісагенства відсутній вільний ринок продавців лісоматеріалів, а ринку споживачів (деревообробників) нав'язуються дискримінаційні умови, що призводять до спотворення результатів і напруження ситуації на аукціонах.

В зв'язку з фінансово-економічною кризою 2008 р. відбулося падіння як внутрішнього, так і зовнішнього ринку лісоматеріалів, у результаті чого відмінили проведення аукціонів. Впродовж 2009-2010 рр. лісоматеріали реалізувалися шляхом укладання прямих договорів між держлісгоспами та деревообробними підприємствами [14]. З метою узгодження обсягів та умов постачання, цінової політики, прийому та оплати, щоквартально проводилися спільні виробничі наради керівництва лісової та деревообробної галузі України. У результаті чого між підприємствами склались ефективні господарські та логістичні відносини, які дозволили успішно подолати наслідки кризи і стабілізувати їх роботу. Відновлення в 2011 р. аукціонного продажу деревини призвело лише до негативних наслідків.

Так, ціни на спеціалізованих аукціонах в 2011 р. вирости на фансировину на 65%, техсировину на 90%, баланси на 82% [15]. Потребує доопрацювання і п. 2.14 в процедурі оплати та повернення гарантійного внеску. Величина гарантійного внеску необґрунтовано завищена, що на значний термін (до двох місяців і більше) відволікає обігові кошти підприємств. Процедура повернення гарантійного внеску дискримінаційна до покупців і не врегульована Положенням [16].

Не затверджена також типова форма договору купівлі-продажу, що вносить багатомірність трактувань окремих умов, як наприклад, умов поставки, оплати, упаковки, приймання та призводить до невизначеності термінів підписання договорів купівлі-продажу деревини та виконання по них зобов'язань.

Важливим питанням для роботи на внутрішньому ринку є неврегульованість експорту необробленої деревини з України. Це пов'язано, перш за все, з першочерговістю експортних поставок, непрозорістю формування цін, виконання зобов'язань держлісгоспами перед вітчизняними деревообробниками по залишковому принципу як по обсягах, так і по якості сировини.

Існуюче Положення передбачає єдиний механізм реалізації необробленої деревини в Україні це аукціони, що не дозволяє в рівній мірі забезпечувати деревиною малі, середні та великі підприємства. До прикладу в країнах ЄС є декілька механізмів реалізації необробленої деревини (табл. 1).

Таблиця 1

**Методи реалізації деревини в деяких країнах
Європейського Союзу [17]**

Методи	Країни						
	Словаччина	Румунія	Польща	Великобританія	Німеччина	Австрія	Україна
Аукціони	+	+		+	+		+
Інтернет-аукціони			+	+		+	
Короткострокові контракти (до 1 року)		+	+		+	+	
Середньострокові контракти (1-3 роки)	+	+	+	+	+	+	
Довгострокові контракти (3-10 років)	+	+	+	+	+	+	

Як видно з табл. 1 разом з аукціонами у всіх країнах ЄС існують альтернативні методи забезпечення споживачів необробленою деревиною, такі, як інтернет-аукціони, короткострокові, середньострокові та довгострокові контракти.

Тому є доцільним і в Україні запровадити разом з квартальними аукціонами, постійно діючі інтернет-аукціони, короткострокові, середньострокові та довгострокові контракти, передбачивши механізм пріоритетного забезпечення необробленою деревиною інвестиційних проектів з високою інноваційною складовою, спрямованою на раціональне використання та глибoku її переробку.

При цьому необхідно ці методи диференціювати у відповідності до виду необробленої деревини, механізми реалізації якої повинні бути різними. Для прикладу можна навести фансировину для стругання шпону і техсировину для виробництва плитних матеріалів. В першому випадку кожна колода має свою історію, якість і ціну, тоді як техсировина – це об'ємний продукт без особливих вимог до якості і закуповується у великих кількостях.

Головною метою таких нововведень було б забезпечення лісоматеріалами в повному обсязі підприємств всіх видів діяльності на ринкових засадах та з прозорим механізмом ціноутворення. Реалізація цих методів значно покращить інвестиційний клімат та умови ведення бізнесу, що у результаті дозволить суттєво збільшити обсяги виробництва, зменшити експорт необробленої деревини та отримати значний соціально-економічний ефект у вигляді збільшення надходжень до державного бюджету за рахунок податків всіх рівнів та створення додаткових робочих місць. Запровадження альтернативних методів реалізації деревини дало б можливість відновити дію принципів свободи підприємницької діяльності (ст. 3 Цивільного кодексу України, ст. 6 Господарського Кодексу України, принципу заборони незаконного втручання органів державної влади у господарські відносини, принципи свободи договору (ст. 3, 627 Цивільного Кодексу України); ч.2 та 3 ст. 67 Господарського Кодексу України, зняти обмеження самостійності підприємств щодо придбання та реалізації товарів (абз. 9 ч. 2 ст. 15 Закону України «Про захист економічної конкуренції» [18], які були порушені Наказом Держкомлісгоспу України №42 [19].

З 2011 р. Мінекономрозвитку України доручають запровадити новий механізм реалізації необробленої деревини шляхом здійснення електронних торгів, формування стартової ціни, аукціонів у першу чергу для вітчизняних виробників та посилити контроль за здійсненням експортних операцій з лісосировиною, забезпечивши надання дозволу на вивезення за межі території України лісоматеріалів, придбаних виключно на аукціонах [19]. Однак бюрократичні ігри закінчились ні чим. Не було виконано жодного пункту доручення.

У 2012-2013 рр. Міністерством аграрної політики та продовольства України було вжито спробу внести зміни в існуюче Положення, яка двічі не увінчалась успіхом через непогодження нової редакції положення Держлісагенством та Мінюстом України. Таким чином, питання удосконалення механізму реалізації необробленої деревини в Україні і сьогодні залишається актуальним.

З 7 липня 2015 року діє Закон України «Про внесення змін до закону України «Про особливості державного регулювання діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, пов'язаної з реалізацією та експортом лісоматеріалів»[20], який направлений на відродження деревообробної промисловості, залучення інвестицій в лісопромисловий сегмент та має стати дієвим інструментом боротьби з експортною корупцією, сприятиме покращенню ситуації з забезпеченням деревообробників сировиною, створенню додаткових робочих місць, розвитку регіонів, збільшенню надходжень платежів до бюджетів всіх рівнів, стимулюватиме виробництво товарів з високою доданою вартістю, в тому числі меблів. Деревообробники перевагу віддавали виконанню експортних поставок необробленої деревини. Сировину для внутрішнього ринку реалізували за залишковим принципом.

Однак значні обсяги ділової деревини вивозиться на експорт під виглядом дров з різних регіонів України. Не введено мораторій на дрова двометрової довжини діаметром до 40 см, а у вигляді ділової деревини – сосну. За даними Чернівецької митниці відомо, що мають місце певні порушення правил митного контролю: під виглядом дров підприємці намагалися вивезти за кордон ділову деревину, на вивезення якої з початку 2016 року введено мораторій; неправильно вказана порода дерева, а це вже інший код, і, відповідно, інша вартість товару. Порушення митних правил виявлені в документах з деревиною з різних регіонів, а не лише з Буковини. У 2014 році на Буковині була запроваджена одна справа про порушення митних правил, де предметом правопорушення були лісоматеріали, а у 2015 році – п'ять. Через залізничну станцію «Вадул-Сірет» проходить 2% обсягу вивозу кругляка з підприємств деревообробки Буковини, а 98% – оформлені Вінницькою, Волинською, Івано-Франківською, Житомирською, Київською, Рівненською, Тернопільською та іншими митницями. Транзитом через Україну вивозять кругляк з Білорусії та Росії. Такі значні обсяги експорту кругляку пояснюється співпрацею з такими румунськими фірмами як: «Біоенерджі», «Конфана», «Пролісок» та введенням в експлуатацію у Румунії великого деревообробного комбінату австрійської фірми »Швайгоффер», який знаходиться біля буковинського

кордону і має потужності переробки 30 тис. м³ деревини на місяць, і відповідно постійно потребує сировину на переробку [21].

З метою покращення формування та здійснення державної політики у деревообробній промисловості України, на нашу думку, доцільно рекомендувати такі напрямки покращення лісозаготівлі на державному та регіональному рівнях:

- розробка регіональної лісової політики для забезпечення балансу економічних, екологічних та соціальних цілей;
- підвищення рівня лісистості до оптимального науково обґрунтованого шляхом створення нових лісів;
- збільшення лісозаготівель за рахунок інтенсифікації лісокористування, створення високопродуктивних плантаційних лісонасаджень.
- збільшення внеску лісового сектора в економіку регіонів за рахунок росту вибіркових рубок і збільшення використання поточного приросту;
- покращення стану і густоти лісових доріг, розвиток лісової інфраструктури для цілей лісового господарства, рекреації та туризму;
- застосування екологічних підходів у лісокористуванні;
- залучення місцевих громад до прийняття рішень з управління лісами;
- функціонування єдиного вікна відпуску деревини, прозоре формування цін на лісосировину та першочергове забезпечення сировиною місцевих товаровиробників, які купують деревину тільки в одного лісокористувача, тобто в того чи іншого лісгоспу;
- формування на державному рівні концепції забезпечення лісосировиною деревообробних підприємств за європейським зразком, яка буде спрямована на раціональне використання лісових ресурсів з метою забезпечення виробничих потреб деревиною власного виробництва;
- запровадження сертифікації ведення лісового господарства і торгівлі лісовою продукцією за системою FSC відповідно до норм європейського законодавства;
- розробка і впровадження пілотного проекту щодо відпуску деревини на корню;
- участь в аукціонах з продажу лісодеревини та формуванні цінової політики на деревину деревообробних підприємств, які працюють на загальній системі оподаткування;
- розробка та впровадження механізму реалізації необробленої деревини для великих підприємств по довгострокових договорах терміном від 1 до 10 років;

- забезпечення першочергово вітчизняного виробництва необробленою деревиною, а експорт її здійснювати за залишковим принципом;
- удосконалення державної системи обліку деревини, забезпечення повного і достовірного обліку обсягів заготовленої деревини та її споживання в різних сферах економіки.

З метою забезпечення національних та регіональних інтересів на державному та регіональному рівнях напрямками покращення державного управління у сприянні розвитку деревообробної промисловості України є:

- формування стратегії розвитку деревообробної промисловості до 2025 року.
- створення державного фонду, основною функцією якого є надання пільгових кредитів під реалізацію конкретних проектів, які використовують новітні технології, що направлені на більш повну переробку деревини, а також проекти, направлені на виробництво продукції глибокої переробки;
- удосконалення правової бази і створення ефективно працюючого інституту довгострокової оренди об'єктів лісового фонду шляхом використання прозорої системи тендерів, на яких будуть визначатися підприємства, яким будуть надаватися у використання лісові угіддя на правах довгострокової оренди;
- удосконалення механізму державного регулювання інвестицій з метою стимулювання довгострокових вкладень фінансових ресурсів і створення прийняттого інвестиційного клімату;
- забезпечення оптимальності потреб деревообробної промисловості ресурсами, необхідними для продуктивного функціонування;
- впровадження нових технічних та екологічних стандартів та екологізація промислового виробництва, розвиток екологічно чистих виробництв;
- модернізація технологічної структури деревообробного виробництва шляхом активного застосування здобутків вітчизняної науки і науково-технічних досягнень світового рівня, що забезпечить суттєве зменшення ресурсоемності та енергоємності виробництва;
- залучення до промислової переробки всієї маси економічно доступних ресурсів низькоякісної, дрібнотоварної лісосировини і деревних відходів;
- використання вживаної деревини, тобто виробів, які були частинами інших виробів, і які закінчили свій цикл експлуатації (розібрані та відремонтовані дерев'яні будівельні конструкції тара, залізничні дерев'яні шпали, стовпи телеграфні вживані меблеві вироби);

– підвищення конкурентоспроможності деревообробних за рахунок впровадження сертифікації і часткової державної підтримки ефективних експортоорієнтованих проектів, що значно підвищить довіру вітчизняних і зарубіжних інвесторів, та сертифікації систем управління навколишнім середовищем деревообробних підприємств на відповідність стандартам ISO 14000;

– розширення програм екобудівництва у напрямку заохочення будівництва дерев'яних житлових та нежитлових будівель, особливо в набуваючих популярності котеджних містечках.

З метою покращення формування та здійснення державної політики у меблевій промисловості України, на нашу думку, доцільно рекомендувати такі напрямки:

– обмеження зростання імпорту меблів та плит шляхом введення імпортного мита на деревинностружкові і деревинноволокнисті плити, фанеру;

– зменшення або скасування ставки ввізного мита на фурнітуру для меблів та меламін, які не виробляються в Україні і ввозяться для внутрішнього виробництва;

– розробка та впровадження механізмів нетарифного захисту внутрішнього ринку меблів, деревинностружкових та деревинноволокнистих плит та фанери шляхом впровадження Технічного регламенту з безпеки меблів, який визначає технічні вимоги до меблів, процедури оцінки відповідності та змісту маркування;

– запровадження механізму розмитнення меблів, при якому імпортерами повинні надаватися документи на відповідність санітарно-гігієнічним і фітосанітарним нормам, національним стандартам України на кожен партію меблів, плит та столярних виробів, що завозяться в Україну;

– законодавче врегулювання питання стимулювання вітчизняного товаровиробника для проведення модернізації та оновлення основних фондів шляхом надання пільг по оподаткуванню меблевого обладнання, яке ввозиться на митну територію України, за умови, що воно в Україні не виробляється;

– запровадження правових механізмів для розвитку здорової конкуренції та поступової ліквідації тіньового сектору економіки шляхом сертифікації продукції;

– розширення доступу до кредитів господарюючим суб'єктам промисловості;

– відміна Положення, яке стосувалося заборони продажу меблів для державних установ (2008 р.) дозволить збільшити випуск даного

сегменту виробів, на даний момент продаж меблів за державні кошти можливий лише за рішенням міської ради про створення нового відділу або структурного підрозділу;

- підвищення якості готової продукції;
- стимулювання виробників меблевої промисловості шляхом зменшення податкового тиску та надання пільгових кредитів;
- застосування передових інформаційних технологій для поширення потоку та просування інформації про меблеві підприємства України на вітчизняному та зарубіжних ринках (створення окремого спеціалізованого сайту в мережі Інтернет, формування бази даних основних виробників меблевої продукції тощо).

Ефективна співпраця деревообробної промисловості України у рамках ЄС вимагає вирішення наступних задач:

- формування умов для реалізації існуючих європейських інвестиційних проектів, спрямованих на істотну зміну структури виробництва і підвищення конкурентоспроможності продукції деревообробних підприємств;
- зміна структури експорту, активне стимулювання експорту продукції з високою доданою вартістю;
- освоєння виробництва нових видів імпортозамінної продукції, в першу чергу сучасних деревних плиткових матеріалів та продукції лісохімії.

Ми вважаємо за доцільність передбачити формування кластерів у деревообробній промисловості України. Кластер в економіці – це галузеве, територіальне та добровільне об'єднання підприємницьких структур, які тісно співпрацюють із науковими (освітніми) установами, громадськими організаціями та органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоздатності власної продукції і сприяння економічному розвитку регіону. Однак на даний час зусилля влади, науки та бізнесу стосовно кластерних засад розвитку регіональної економіки гальмується через відсутність налагодженої взаємодії між зазначеними суб'єктами та недовіру один до одного та підсилюється відсутністю нормативного визначення кластера, його видів, комплексу заходів щодо створення кластерів в Україні; недостатнім інформаційним забезпеченням створення та функціонування кластерів в Україні; слабкою зацікавленістю малих та середніх підприємств об'єднуватися у великі виробничі системи; відсутністю інвесторів у зв'язку з низькою інвестиційною привабливістю регіонів.

Кластерний метод організації економіки сьогодні є одним із найбільш ефективних способів забезпечення самодостатності регіональних економічних систем. Характерними ознаками кластера є [22, с. 74]:

- географічна концентрація учасників;
- відносини між учасниками, що ґрунтуються на поєднанні конкуренції та кооперації;
- спеціалізований характер об'єднання;
- збереження юридичної та економічної незалежності підприємств – учасників; широкий спектр учасників, зокрема і влади.

Вивчення закордонного досвіду функціонування кластерів у деревообробній промисловості показав, що у Словенії успішно функціонує кластер деревооброблення, який об'єднує підприємства лісової, деревообробної промисловості та найбільші дослідницькі інститути лісовому секторі, які реалізують науково-дослідні проекти і завдяки кооперації та об'єднанню усіх компонентів виробничого процесу від постачальників сировини до споживачів кінцевого продукту, включаючи сферу обслуговування, а також представників науки, сприяють зміцненню конкурентних позицій членів кластера на національному ринку. Продукція кластеру включає практично всі види продукції: напівфабрикати, будівельну арматуру, фурнітуру до меблів. У Фінляндії кластер охоплює виробництво деревини та продуктів її переробки, паперу, меблів поліграфічного та пов'язаного з ним обладнання. Фінські підприємства, що входять в кластер, виробляють: пиломатеріали, целюлозу, папір, картон. Кластер сприяв розвитку обслуговуючих виробництв (машинного обладнання, виробництва паперу, целюлози, лісохімічні та поліграфічні виробництва) та інфраструктури (науково-дослідні інститути, університети, консалтингові фірми). У Швеції кластер у целюлозно-паперовому секторі поширюється на обладнання в сфері деревообробки і виробництва паперу. Кластер в Австрії спрямований на виробництво дерев'яних меблів, в Угорщині – на виробництво продукції деревообробної промисловості. Формами фінансування формування кластерних утворень в європейських державах є регіональні та державні субсидії, а також приватний капітал.

В Україні в проекті Концепції розвитку кластерів, розробленій у 2008р. [23], передбачено: визначення джерел фінансування проектів із створення кластерів: кошти місцевих бюджетів, кошти венчурних фондів, інвестиції підприємств та організацій, гранти міжнародних організацій, кошти фінансових установ – учасників кластеру; створення інноваційних кластерів та регіональних промислових кластерів у найбільш наукоємних та високотехнологічних галузях та виробництвах; об'єднання малих та середніх підприємств у ділові мережі.

Львівський кластер деревообробки та меблевого виробництва (ДОМВ) заснований у 2010 році як об'єднання деревообробних та

меблевих підприємств, які працюють з деревиною у Західній Україні. Його діяльність спрямована на:

- розширення ринків збуту продукції компаній-членів та ринків продукції з деревини загалом за рахунок пошуку нових партнерів для залучення до процесу налагодження прозорості в лісозаготівлях; організації аналізів енерго- та ресурсоефективності для деревообробних та меблевих підприємств Західної України;

- впровадження нової продукції, покращення технологій та реалізація інноваційних проектів шляхом співпраці з профільними навчальними закладами та науково-дослідницькими організаціями у спільних проектах;

- підвищення компетенцій працівників та розширення доступу до людського капіталу шляхом організації навчальних заходів для компаній-членів та наближення підготовки фахівців Вищими навчальними закладами до потреб компаній-членів.

- налагодження співпраці з державними органами влади.

У 2013 р. за ініціативи Асоціації деревообробників Буковини та за підтримки GIZ Ukraine у Чернівцях відбулося засідання робочої групи «Кластер деревообробки: можливості для галузі та регіону», на якому були презентовані цілі й завдання робочої групи та основні плани її ініціаторів. Проект розрахований на декілька років і передбачає залучення як грантових ресурсів, так і бюджетних коштів. До його реалізації залучені всі зацікавлені сторони: влада, деревообробні підприємства й громадські організації. Робочою групою узгоджена концепція кластеру деревообробки в Чернівецькому регіоні.

Отже, ми вважаємо, що впровадження моделі кластерної організації деревообробної промисловості в системі територіального устрою регіонів України дасть можливість підприємствам деревообробної промисловості набути більш потужного виробничо-ринкового потенціалу, здійснити перехід галузі від експортно-сировинного до інноваційного типу розвитку.

Література

1. Регіони України у 2014 році // Статистичний збірник Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Попадинець Н.М. Внутрішній ринок продукції лісової промисловості України: підходи до оцінювання та напрями розвитку / Н.М. Попадинець // Регіональна економіка. – 2013. – № 1. – С. 207.

3. Концепція державної промислової політики України. Указ президента України від 12 лютого 2013р. № 102-2003. – Режим доступу: [http:// zakon.rada.gov.ua](http://zakon.rada.gov.ua)
4. Державна програма розвитку промисловості на 2003-2011 роки. Постанова Кабінету Міністрів України від 28 липня 2003 р. № 1174. – Режим доступу: <http:// zakon.rada.gov.ua>
5. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Концепція проекту Загальнодержавної економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 року» від 9 липня 2008 р. № 947-р. – Режим доступу: <http:// zakon.rada.gov.ua>
6. Положення про Міністерство промислової політики України. Указ Президента України від 19 липня 2013 року № 389/2013; – Режим доступу: www.me.gov.ua
7. Про схвалення Концепції Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року. Розпорядження від 17 липня 2013 року № 603-р (603-2013-р) – Режим доступу: <http:// zakon.rada.gov.ua>
8. Положення про організацію та проведення аукціонів з продажу необробленої деревини. Наказ Держкомлісгоспу України від 19 лютого 2007р. № 42. – Режим доступу: <http:// zakon.rada.gov.ua>
9. В Україні розпочато антидемпінгове розслідування щодо ламінованих ДСП зі Словаччини і Польщі <http://www.lesovod.org.ua/node/243>
10. Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності: Закон України «від 11 вересня 2003р. № 1160-IV. – Режим доступу: <http:// zakon.rada.gov.ua>
11. Деревообробна галузь мовою цифр [Електронний ресурс] // Деревообробник –2011. – 1 вересня. – Режим доступу до журн.: <http://www.derevo.com.ua>.
12. Положення про організацію та проведення аукціонів з продажу необробленої деревини. Наказ Держкомлісгоспу України від 19 лютого 2007р. № 42.
13. Деревообробна галузь мовою цифр [Електронний ресурс] // Деревообробник – 2011. – 1 вересня. – Режим доступу до журн.: <http://www.derevo.com.ua>.
14. Лісове господарство: українські реалії та досвід Європи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.investukraine.com.
15. Україна в цифрах // Статистичний збірник Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
16. Положення про організацію та проведення аукціонів з продажу необробленої деревини. Наказ Держкомлісгоспу України від 19 лютого 2007р. № 42. – Режим доступу: <http:// zakon.rada.gov.ua>

17. Лісове господарство: українські реалії та досвід Європи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.investukraine.com
18. «Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11.01.2001р. № 2210-III. – Режим доступу: [http:// zakon.rada.gov.ua](http://zakon.rada.gov.ua)
19. «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності»: Закон України від 11 вересня 2003р. № 1160-IV. – Режим доступу: <http:// zakon.rada.gov.ua>
20. «Про внесення змін до закону України «Про особливості державного регулювання діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, пов'язаної з реалізацією та експортом лісоматеріалів» Закон України від 9 квітня 2015 року. №325-VIII. – Режим доступу: <http:// zakon.rada.gov.ua> 1]
21. Марків Г. Куди ідуть вагони лісу/ Г.Марків / Молодий буковинець. – 2016. – 21 квітня с.14.
22. Крикавський Є.В. Концепція кластера у формуванні потенціалу конкурентоздатності деревообробних підприємств: монографія / Є.В. Крикавський, О.А. Похильченко. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2012. – 352 с.
23. Концепція створення кластерів в Україні. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://biznes/od.ua>

Дзюба С.Г.,
 д.э.н., проф.,
 профессор кафедры управления персоналом и экономики труда
 Харьковский институт финансов, КНТЭУ,
Чубаренко А.С.,
 экономист ГП «Артёмсоль»

ВЛИЯНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Развитие инновационной системы в Украине является необходимым условием вхождения государства в экономическое европейское и мировое пространство. Одной из главных проблем этого процесса выступает несовершенство нормативно-правовой базы, регулирующей сферу инновационной деятельности на уровне государства.

В условиях глобализации мировой экономики, создание оптимальных локальных механизмов управления инновационной деятельностью является ключевым фактором развития, как национальных экономик, так и мирового хозяйства в целом. Ключевым фактором, который указывает на экономическое положение государства – динамика ВВП, а основным средством увеличения этого показателя является модернизация производства на основе новейших мировых достижений научно-технического прогресса, что предполагает как создание новых наукоемких отраслей производства, так и привлечение капитала для этих целей.

Исследованию организационно-экономического механизма инновационной деятельности посвящены работы Р.Акоффа, О.Амоши, В.Баранчеева, С.Бесфамильной, В.Гончарука, В.Кабакова, А.Крутика, Е.Никольской, О.Пампура, П.Хаспеслаш, В.Хобты, Й.Шумпентера и др.

Сформулированные в трудах ведущих учёных и специалистов в области инновационной деятельности положения, выводы и рекомендации занимают важное место в современной теории инновационной деятельности. Вместе с тем современный этап реорганизации экономики требует дальнейшего исследования проблем влияния механизма управления инновационной деятельности на развитие национальных экономик.

В последние годы большинство государств мира определяют приоритетные направления развития инновационных технологий, на которые выделяются государственные *кредиты через специально созданные финансовые институты*. Также создаются *специальные межгосударственные фонды* для финансирования инновационной деятельности.

Государства оказывают влияние на существующий организационно-экономический механизм управления инновационной деятельностью с помощью правовых элементов, которые включают в себя правовые нормы, имеющие юридическую силу.

В Украине инновационная деятельность, как и любая деятельность, связанная с возникновением правовых отношений в ходе ее реализации, регулируется украинским законодательством. В законах Украины, касающихся инновационной деятельности, определяются цели и принципы государственной инновационной политики; рассматриваются объекты и субъекты инновационной деятельности; уточняются полномочия Кабинета Министров Украины в сфере инновационной деятельности, полномочия специально уполномоченного центрального органа исполнительной власти и других центральных органов исполнительной власти, местных государственных администраций, исполни-

тельных органов местного самоуправления; определен механизм государственного контроля в сфере инновационной деятельности, государственной регистрации инновационных проектов, четко разграничены такие понятия, как государственные инновационные кредитно-финансовые учреждения, инновационный проект, инновационная продукция, инновационные предприятия, коммунальные инновационные финансово-кредитные общества; регламентируются виды финансовой поддержки инновационной деятельности, а так же источники ее финансирования.

Анализ Закона Украины «Об инновационной деятельности» [5, с.266] показывает, что в нем отсутствует статья или раздел, посвященные стимулированию инновационной деятельности: отдельные способы и средства стимулирования регулируются различными законодательными документами, такими как Государственный бюджет Украины, Налоговый кодекс Украины, Законы Украины «О специальных экономических зонах», «Об антимонопольном комитете Украины», «Об инновационной деятельности», «О приоритетных направлениях инновационной деятельности в Украине» и др. К ним относятся:

- 1) финансирование инновационной деятельности;
- 2) налоговое регулирование инновационной деятельности: дифференциация размеров налоговых льгот в зависимости от активности в инновационной процессе конкретных предприятий, организаций и отдельных лиц при условии ежегодного увеличения расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы; освобождение от налогообложения той части прибыли, которая направляется в Государственный инновационный фонд Украины, государственный фонд фундаментальных исследований, отраслевые инновационные фонды технологического развития и реконструкции производства или местные фонды развития науки и технологий, а также на выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в рамках международных государственных программ и проектов; введение налоговых льгот на прибыль и добавленную стоимость для научных организаций, которые входят в национальную систему научной и технической информации;
- 3) антимонопольное регулирование и обеспечение конкурентоспособности в сфере инновационной деятельности;
- 4) развитие инновационной инфраструктуры (инновационных центров, технологических парков, научных парков, технополисов и т.д.), создание свободных экономических зон;

5) первоочередное рассмотрение заявок на изобретения, которые отвечают среднесрочным приоритетным направлениям общегосударственного уровня.

Действующее на данный момент в Украине законодательство в области инновационной деятельности требует реформирования, поскольку в нем недостаточно рассматриваются все вопросы осуществления, финансирования, регулирования, стимулирования, контроля инновационной деятельности на различных этапах ее осуществления.

Целью данного реформирования является создание национальной инновационной системы, обеспечивающей развитие экономики на основе достижений научно-технического прогресса, а также разработка и реализация эффективной системы мер государственной поддержки и стимулирования инновационной деятельности предприятия, необходимой для обеспечения устойчивого экономического развития, роста общественного благосостояния, повышения конкурентоспособности отечественного производства, обеспечения национальной безопасности государства в условиях глобализации мировой экономики на основе зарубежного опыта.

Использование накопленного зарубежного опыта крайне важно для развития экономики Украины. Это позволит сэкономить время и средства, ускорить процесс осуществления инновационной деятельности, быстро догнать иностранных конкурентов.

Более подробно механизм управления инновационной деятельностью и его влияние на развитие национальных экономик рассмотрим на примере США, Великобритании, Франции, Германии, Японии, Китая.

В настоящее время, основу экономики США составляют современные высокотехнологические отрасли производства товаров и услуг. В 1990-е гг. американские корпорации расходовали на инновационные технологии в расчете на душу населения вдвое больше, чем европейские компании, и в восемь раз больше, чем все страны мира [2, с.440].

Автоматизация производства, в частности создание и использование в производстве электронно-вычислительной техники, стала результатом НТР 1950-х – 1960-х гг.; быстро возрастала наукоемкость производства, а вместе с ней усилилась роль государства и монополий в финансировании научных исследований. Поскольку крупным корпорациям было легче решать проблему инвестиций, ускорился процесс концентрации производства и возникла новая более высокая форма концентрации и централизации капитала в виде конгломератов, устанавливающих монопольный контроль за совершенно не связанными

по производственно-техническому принципу фирмами. Среди американских корпораций, деятельность которых построена на внедрении новых технологий, очень интересен опыт группы Дюпонов. Центром группы является химический трест «Дюпон де Немур». Он специализируется на производстве синтетических материалов. Основой процветания треста являются достижения ученых, работающих в институтах и лабораториях, которые занимают ведущее положение в корпорации и финансируются в первую очередь. Научным работникам предоставляется возможность проводить исследования по своему усмотрению, но если компания внедряет открытие ученого в производство, его автор получает определенную долю прибыли от реализации. Первые несколько лет после появления нового вида продукции трест, пользуясь монопольным положением в производстве, получает сверхприбыль. Затем аналогичную продукцию начинают изготавливать другие фирмы, а Дюпоны запускают в производство новый материал [6, с.192].

Анализируя экономическую политику США в сфере управления инновационной деятельностью, можно сделать вывод, что государство оказывает регулирующее влияние на развитие инновационных технологий путем государственных заказов промышленным фирмам (по заказам государства работает свыше 20 % американской промышленности); оплаты расходов на проведение научных исследований (около 60% всех научных исследований в США проводится за счет средств государства) [6, с.194].

Великобритания является страной, где промышленный переворот начался в 60-е гг. XVIII в. и завершился в 30-е гг. XIX в. Следует выделить несколько интересных моментов, начиная с этого периода, в сфере управления инновационной деятельностью. Во-первых, в Великобритании впервые началось тесное слияние науки и производства, что стало движущей силой модернизации промышленности страны. Во-вторых, финансирование научной деятельности осуществлялось за счет страховых компаний и банковских учреждений, которые создавали монополии, в состав которых входили данные предприятия, что по сути было финансированием инновационной деятельности за счет собственных источников. Значительное воздействие на рост английских монополистических объединений, умножение их размеров и мощи оказала научно-техническая революция. В наибольшей степени это относилось к новым и наиболее передовым в техническом отношении отраслям экономики, так как издержки, связанные с проведением исследований и разработок, настолько были значительны, что они

оказывались посильны только мощным трестам или государственным компаниям. Английское правительство оказывало всемерное содействие укреплению монополий. В частности, крупным компаниям предоставлялись налоговые льготы, дешевые кредиты, субсидии. Государство было инициатором создания *специальных финансовых институтов для финансирования научных разработок и субсидирования приоритетных направлений промышленности*. Например, это корпорация по реорганизации промышленности (КРП) с фондом в 150 млн ф.ст. и консультативный совет экономического планирования, через которые и осуществлялось финансирование научных исследований в соответствующих отраслях промышленности. В-третьих, государством был сделан упор на развитие мелкого и среднего бизнеса одновременно с развитием гигантских монополий. Он успешно соседствовал с ними, дополнял их даже в самых современных отраслях. Для поощрения расходов на НИОКР малых фирм в апреле 2000 г. была создана специальная Служба малого бизнеса [4, с.198].

Таким образом, уникальный опыт Великобритании в сфере управления инновационной деятельностью заключается в тесном слиянии науки и производства, создании монополий для самофинансирования научных разработок, а также создание малых инновационных предприятий. Государство оказывает только регулирующее и координирующее воздействие за счет налоговых льгот и создания специальных структур.

Уникальной особенностью Франции является система программирования экономики, которая носила не обязательный, а рекомендательный характер. Правительство намечало объем промышленной продукции, который предположительно нужно было достигнуть. Затем в плановых комиссиях с участием представителей крупнейших предприятий разрабатывались конкретные программы развития отдельных отраслей. В рамках этих программ правительством заключались специальные контракты с крупнейшими предприятиями. Кроме того, предоставляя государственные кредиты и налоговые льготы, выдавая инвалюту для закупки нового оборудования за границей, разрешая строительство крупных промышленных объектов, правительство оказывало влияние на деятельность ряда предприятий и в значительной мере способствовало концентрации промышленности.

Анализ показал, что главным приоритетом экономической политики Франции является стимулирование развития тех перспективных отраслей хозяйства, продукция которых является достаточно конкурентоспособной на мировом рынке.

На примере Германии можно продемонстрировать использование административных и рыночных методов регулирования инновационной деятельности.

Прямой административный диктат осуществлялся в первой половине XX в. через Организацию промышленного хозяйства, которая делилась на шесть имперских групп: 1-промышленности, 2-энергетики, 3-торговли, 4-ремесла, 5-банковского и 6-страхового дела [3, с.304]. Наряду с отраслевой создавалась и региональная структура управления: вся Германия была разделена на 18 хозяйственных областей. В каждой области создавалась своя хозяйственная палата, которая была местным высшим органом экономической власти. Во главе хозяйственных палат стояли крупные монополисты, которые получали титул хозяйственных вождей. Территориальными экономическими палатами руководила имперская экономическая палата, подчинявшаяся министерству экономики. Имперские группы и окружные экономические палаты, которые возглавили крупнейшие промышленники и финансисты, полностью контролировали экономику: создавали и распускали промышленные объединения, регулировали распределение заказов, кредитов, сырья, контролировали объемы производства, направления его развития, уровень цен.

Экономика Германии во второй половине XX в. характеризуется господством рыночных методов. Расширение производства проводилось с учетом передовых научных технологий, что значительно повышало интенсивность труда. Развитие на новой технической основе позволило модернизировать промышленность, а также создать ряд новых отраслей, например, электротехническую. Особенностью Германии в это время было то, что 62% всех капиталовложений, или 257 млрд. марок, до 1957 г. составляло самофинансирование предприятий [3, с.470]. Объяснялось это тем, что в 1950-е гг. существовал запрет на вывоз капитала. С конца 1950-х гг. темпы роста ВВП начинают снижаться. Так, за 1960 г. прирост ВВП составил 8,8%, 1964 г. – 6,5%, 1965 г. – 5,5% [3, с.471]. В результате государство начало более активно вмешиваться в управление экономикой. Стали составляться общие, отраслевые и региональные планы, где учитывались в т.ч. и расходы на НТР. Приоритетными считались электротехническая, нефтеперерабатывающая, химическая промышленность, авиа- и автомобилестроение. Именно в этих отраслях государство осуществило частичную приватизацию своей собственности. Привлечение дополнительных инвестиций позволило расширить внедрение в этих отраслях достижений НТР. При этом особенностью Германии стал акцент не на собственные разработки, а на покупку

иностранных патентов и лицензий. Объяснялось это экономической выгодой от проникновения на внешние рынки, так как покупка патента в одной из стран давала возможность немецким фирмам поставлять в нее запатентованный товар с монопольным правом продажи. В настоящее время государственная политика в области развития инновационной деятельности заключается в увеличении помощи наиболее прибыльным, динамично развивающимся отраслям, таким как атомная энергетика, космические и компьютерные технологии, которые, в свою очередь, стимулируют общеэкономический рост. Компаниям с числом сотрудников меньше 10 человек, которые составляют до 43 % всех германских предприятий, правительство также оказывает финансовую поддержку при приобретении нового оборудования, предоставляет кредитные и налоговые льготы, бесплатные консультации о конъюнктуре рынка.

Анализ экономической политики Японии, вследствие которой начался длительный и бурный рост национальной экономики, в первую очередь промышленности, до неузнаваемости преобразивший страну и получивший название «японского экономического чуда», показывает, что решающую роль в создании высокотехнологичной промышленности взяло на себя государство. Большие денежные средства, получаемые за счет налогов с населения, оно вкладывало в развитие промышленности.

Общее руководство и координацию деятельности по созданию конкурентоспособного экспортного сектора в промышленности взяло на себя государство в лице правительства и его Министерства внешней торговли и промышленности. Разрешалось создание экспортных картелей, и им предоставлялись субсидии. По мнению японских исследователей, 3 основных фактора, которые позволили Японии достичь таких успехов – это 3 принципа организации труда, такие как пожизненный найм, т.е. работник после окончания учебы и до пенсии работал в одной фирме, это было похоже на своего рода «семью»; оплата труда по старшинству, когда зарплата повышалась с каждым годом работы на определенный процент; профсоюзы только внутри фирмы, что гарантировало бесконфликтное решение возникающих вопросов. Частная фирма лишь на рынке выступала как собственник, участник жесткой конкурентной борьбы. Изнутри она согласно японским обычаям строилась как традиционная община, в которой предприниматель выступал в качестве «отца» и покровителя, а рабочие – в качестве «детей», призванных все силы прилагать к процветанию фирмы. Этим объясняются производственные успехи японских фирм. Достаточно интересной является структура японских компаний, так называемых финансовых групп дзайбацу. Они имеют существенные

особенности, отличающие их от европейских и американских. Промышленные компании не должны заботиться о финансировании производства за счет своей прибыли: финансированием, инвестициями занимается банк, возглавляющий группу. Естественно, банк имеет больше возможностей для массивованных инвестиций. Промышленные компании не должны заботиться и о сбыте продукции, о завоевании рынков: этим занимаются торговые компании, входящие в состав каждой группы. Такая внутренняя организованность и сплоченность японских фирм дала возможность Японии создать высокопродуктивную промышленность при весьма скудных природных ресурсах, когда 80% сырья и практически все топливо приходится закупать за рубежом, что требует наличия стабильных валютных поступлений.

Динамическое развитие японской экономики было прервано экономическим кризисом 1974 – 1975 гг., вызванным резким повышением мировых цен на энергоносители. Это поставило на грань краха многие компании, занятые в материалоёмких и энергоёмких отраслях промышленности. Правительство и деловые круги срочно занялись проблемой снижения энергосырьевой уязвимости страны путем создания наукоемких производств с энерго- и материало-сберегающими технологиями. Анализ показывает, что, обеспечив в 1973 – 1987 гг. увеличение промышленного производства более чем на 70%, Япония сократила потребление в промышленности сырья и материалов на 17%, уменьшила число занятых в ней [4, с. 460]. Много устаревшего оборудования было просто демонтировано и переплавлено. Были созданы самые современные производства в металлургии, автомобилестроении, приборостроении, химической промышленности, электроэнергетике, электронике, радиотехнике. Ежегодные темпы роста ВВП составляли 11%, что в 2-3 раза превышало темпы роста в странах Запада. Ее промышленные инвестиции росли в 2.6 раза быстрее, чем в западноевропейских странах и в 4 раза быстрее, чем в США [3, с.235]. При этом она практически обходилась без крупных иностранных капиталовложений.

Говоря об экономике Китая, необходимо отметить, что в промышленности господствующие позиции занимало государство. В его руках находились металлургические, шелкоткацкие, фарфоровые, оружейные предприятия. Этими предприятиями управляли три государственных инспекции, которым подчинялись многочисленные канцелярии. Ряд товаров – руды металлов, соль, уголь, чай – был объявлен государственной монополией.

В 1955 г. началось преобразование капиталистических предприятий в смешанные государственно-капиталистические [3, с.242]. Капиталисты получали 25% прибыли [3, с.242]. Это называлось принципом «четырем лошадям по мерке овса»: четверть прибыли шла государству, четверть вкладывалась в производство, четверть выделялась для улучшения положения рабочих.

Главный упор в процессе модернизации был сделан на обеспечение быстрого экономического развития. Приобрело широкую известность изречение Дэн Сяопина: «Не важно, какого цвета кошка, лишь бы она исправно ловила мышей» [4, с.248]. Государственные предприятия получали определенную хозяйственную самостоятельность, включая право выхода на внешние рынки. Признавалось необходимым привлечение иностранного капитала, передовой зарубежной техники, технологии, управленческого опыта. Для ускоренного экономического развития восточных и южных приморских городов Китая там в 1980-х – 1990-х годах было образовано более 60 специальных зон и районов, где создавались самые благоприятные условия для приложения иностранного капитала, что сыграло существенную роль в успехах китайской промышленности [1 с.248]. Иностранцев привлекает дешевизна рабочей силы: зарплата в 20 раз ниже, чем в США [1, с.249]. Всего с 1979 по 1995 г. иностранные капиталовложения составили свыше \$ 181 млрд., а среднегодовой прирост ВВП – 12% [1, с.249]. При этом государство не упускало из своих рук рычаги контроля и управления.

Исследование зарубежного опыта в сфере управления инновационной деятельностью показывает, что создание эффективного механизма управления инновационной деятельностью является основным фактором развития национальных экономик в условиях глобализации экономических процессов.

Анализ в сфере регулирования инновационной деятельности показывает, что в украинском законодательстве не в полной мере используются экономические методы стимулирования инновационной деятельности. Все высокоразвитые страны, имеют сложившиеся национальные инновационные системы, элементы функционирования которых могут быть успешно использованы в нашей стране. К таким элементам можно отнести:

- 1) предоставление льгот в течение всего цикла инновационного процесса от фундаментальных исследований до внедрения в производство при условии использования инноваций для увеличения объема и повышения качества произведенной продукции;

2) стимулирование развития новых технологий путем содействия подготовке, переподготовке и повышению квалификации кадров в сфере научной, научно-технической и инновационной деятельности. Большое внимание подобным способам уделяется в Великобритании и США;

3) интеграция научно-образовательной и производственной сфер экономики, которая включает развитие форм кооперации, связанных с разработкой и освоением наукоемкой продукции и системы непрерывного профессионального образования и подготовки специалистов для инновационной деятельности. Тесное слияние науки и образования характерно для экономики Великобритании;

4) использование системы сотрудничества с бизнесом при реализации целевых комплексных программ и национальных инновационных проектов, связанных со структурными преобразованиями отраслей промышленности, техническим переоснащением производства, повышением его эффективности в соответствии с требованиями международной системы качества, сертификации и оценки соответствия инновационной продукции, инновационным развитием регионов, межрегиональным и международным инновационным сотрудничеством. Подобный путь инновационного развития был характерен для экономик таких стран, как Япония и Франция: в Японии – это создание «контрольных ассоциаций» во главе с представителями крупнейших монополистических объединений, имеющих полномочия государственного регулирования; во Франции – создание плановых комиссий с участием представителей крупнейших предприятий для разработки программ развития отдельных отраслей;

5) помощь прибыльным отраслям промышленности для стимулирования экономического роста в целом. На этом принципе построено инновационное развитие Германии и Франции;

6) осуществление государственных заказов промышленным фирмам, которые являются очень важным фактором развития инновационных технологий (по примеру США);

7) поощрение экспорта продукции предприятий, работающих в сфере высоких технологий, путём предоставления субсидии и премий. Эффективность этих методов подтверждает развитие экономик Японии и Германии;

8) поддержка создания объединений предприятий, которые занимаются самофинансированием инновационной деятельности. Подобная форма стимулирования инновационной деятельности характерна для Японии;

9) создание необходимых условий для развития малого инновационного предпринимательства: поощрение создания и поддержка деятельности профессиональных организаций в сфере инновационного предпринимательства. В Великобритании для поощрения расходов на НИОКР малых фирм создана специальная Служба малого бизнеса, в Германии малым инновационным предприятиям правительство оказывает как финансовую поддержку, так и оказание бесплатных консультаций по вопросам конъюнктуры рынка;

10) создание условий и поддержка сотрудничества с иностранными партнерами по привлечению инвестиций и обеспечению трансферта технологий на взаимовыгодных условиях;

11) предоставление льгот при покупке иностранных лицензий и патентов, что характерно для экономик всех высокоразвитых стран;

Целесообразно законодательно закрепить предлагаемые методы стимулирования инновационной деятельности в виде отдельной статьи «Государственное стимулирование инновационной деятельности» Раздела II «Государственное регулирование в сфере инновационной деятельности» Закона Украины «Об инновационной деятельности» [5, с.266], что позволит усовершенствовать существующий механизм государственного стимулирования развития инновационных технологий в Украине.

Зарубежный опыт показывает, что в высокоразвитых странах финансирование инновационной деятельности осуществляется через специально созданные институты, такие как Институт промышленной реконструкции в Италии, корпорация по реорганизации промышленности и консультативный совет экономического планирования в Великобритании, государственный банк «Национальный кредит» во Франции, Министерство научных исследований и технологий в Германии.

В Украине по примеру зарубежных стран предлагается функции по финансированию инновационной деятельности передать Государственному агентству по вопросам науки, инноваций и информатизации Украины и его региональным отделениям через специальный счет, на который поступала бы часть налоговых отчислений из бюджета, с целью ускорения и упрощения процесса осуществления инновационной деятельности, для чего внести соответствующие изменения в статьи 19 и 20 Раздела IV «Финансовая поддержка инновационной деятельности» Закона Украины «Об инновационной деятельности».

В настоящее время в Украине из средств государственного бюджета и других источников бюджетных средств финансируются:

1) национальные целевые инновационные программы и проекты;
2) закупки инновационной продукции, осуществляемые по заказам государственных органов исполнительной власти и органов местного самоуправления;

3) государственные учреждения, организации Национальной академии наук Украины, имеющие государственный статус, государственные научные центры и государственные инновационные корпорации, региональные инновационно-технологические центры, технопарки и другие специализированные научные организации.

Опыт управления инновационной деятельностью экономических служб высокоразвитых стран показывает, что целесообразно расширить законодательно закрепленные направления ее финансирования, дополнив следующими :

1) преимущественное финансирование государством новых разработок, как это происходит в США, где 60% всех научных исследований проводится за счет средств государства [1, с.194];

2) финансовая поддержка экспорта инновационного продукта, что характерно для всех высокоразвитых стран;

3) предоставление льгот, дешевых кредитов, субсидий для компаний, которые занимаются самофинансированием инновационной деятельности, что является приоритетом для правительств Великобритании, Франции, Японии;

4) предоставление льгот и кредитов для крупных предприятий путем заключения специальных контрактов с целью модернизации отдельных отраслей промышленности, как это происходит во Франции;

5) финансирование покупки нового оборудования, а также предоставление налоговых льгот и кредитов для малых инновационных предприятий.

Предлагается основные направления финансирования инновационной деятельности в Украине закрепить законодательно в Разделе IV «Финансовая поддержка инновационной деятельности» Закона Украины «Об инновационной деятельности» [5, с.266].

Механизм управления инновационной деятельностью является сложным процессом, который оказывает основополагающее влияние на развитие национальных экономик. Учитывая, что переход на инновационную модель экономического развития предполагает её постоянное совершенствование и трансформацию в соответствии с требованиями глобальной среды, использование передового зарубежного опыта даст возможность оптимизировать процесс осуществления инновационной деятельности в Украине и позволит преодолеть кризисные явления как в сфере внедрения и распространения новых технологий, так и развития экономики в целом.

Литература

1. Конотопов М.В., Сметанин С.И. История экономики зарубежных стран: Учебник для вузов. М.:КНОРУС, 2016. – 320 с.
2. Крутик А.Б., Никольская Е.Г. Инвестиции и экономический рост предпринимательства. – Санкт-Петербург: Лань, 2010. – 542 с.
3. Ломакин В.К. Мировая экономика. – Учебник. М.: Юнити, 2012. – 735с.
4. Микитюк П.П. Інноваційний менеджмент: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2007. – 400 с.
5. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 р. № 40-ІУ // Відомості Верховної Ради України (ВВР). –2002. – N 36. – ст.266.
6. Экономическая история зарубежных стран / Под ред. профессора В.И.Голубовича. – Минск: ООО «Интерпресссервис», 2013.– 592 с.

Дугінець Г.В.,

к.е.н., доц.,

докторант кафедри

міжнародних економічних відносин,

Київський національний торговельно-економічний університет

МІЖНАРОДНІ ВИРОБНИЧІ МЕРЕЖІ В КОНТЕКСТІ НОВОЇ МОДЕЛІ ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІК, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ

Науково-практичний аналіз сучасних особливостей трансформації міжнародних виробничих мереж (МВМ) в глобальній економіці дозволяє отримати висновок, що в світовій торгівлі сьогодні емпірично не просто оформлюється їх нова конфігурація, а утворюється парадигма подальшого розвитку МВМ та включення в них національних економік [1-5].

В системі сучасних економічних досліджень останніх років формуються нові напрямки, серед яких можна виділити наступні два принципових:

- аналіз впливу економічної політики щодо моделі зростання країн на формування та розвиток національних виробничих мереж. Йдеться мова про оцінку макроекономічних передумов розвитку процесів ринкової інституціоналізації національного виробничого

бізнесу, його інтеграції в систему світових товарних потоків та одночасного включення у внутрішню економіку;

- аналіз економічної ефективності та ринкової стійкості національних ланцюгів створення доданої вартості.

У частини стратегічної оцінки ймовірної реконфігурації МВМ значення має перший напрямок досліджень, актуальність якого можна довести на основі розгляду процесів, які зумовлюють політику та напрямки розвитку окремих економік, що розвиваються, і перш за все країн Східної Азії. Саме поява концепції «декаплінг» [11, 12], в рамках якої була теоретично позначена межа між зростанням промислово розвинутої Півночі та бідного Півдня, сьогодні отримує підживлення та концептуальну підтримку з боку теорій, які намагаються пояснити, як буде формуватися модель зростання світової економіки в найближчій перспективі [10].

По-перше, складності інституційно-ринкової перебудови ланцюгів створення вартості в економіках, що розвиваються можна диференціювати на циклічні та структурні.

По-друге, інволюція глобалізації системи світових товарних потоків набуває все більш виразного емпіричного оформлення, тим самим вказуючи на той факт, що модель експортно-орієнтованого зростання у світовій економіці в перспективі не може бути визнана задовільною як в стратегічному, так і в економічному сенсі. Проявом позитивної верифікації цього посилю виступила криза 2008-2009 рр., а також сучасні тенденції розвитку економік країн, що розвиваються, які відчують масу складнощів в процесі зменшення експортних ринків, на які вони були орієнтовані.

Примітним є той факт, що в Китаї уповільнення економічного зростання має не тільки циклічний, а й структурний характер. Так експансивна політика за допомогою нагромадження капіталу та міграції робочої сили з сільської місцевості в міста призвела до створення профіциту промислових потужностей та поступового зниження віддачі від них. Вичерпання надлишку робочої сили до 2020 року, а також гальмування збільшення продуктивності факторів виробництва можуть сформувати фундаментальні передумови для майбутнього уповільнення економічного зростання в країні.

Можна констатувати, що саме на рівні макроекономічних параметрів функціонування економіки сьогодні відтворюються умови, які обмежують потенціал розвитку окремих економік та в перспективі блокують можливості масштабного товаропостачання глобальних експортних ринків в результаті втрати традиційних конкурентних переваг економік, що швидко розвиваються.

Таким чином, в системі світових товарних потоків емпірично визрівають нові макроекономічні детермінанти, які апіорі сформуєть нову модель економічного зростання економік, що розвиваються. Останні, ймовірно, не зможуть активно інтегруватися в глобальний ринок та розвивати МВМ на основі використання колишніх конкурентних переваг.

Тобто решта економік, що розвиваються будуть проходити інший еволюційний шлях економічного та промислового підйому, який формується в нових умовах масштабного зсуву до економічних капіталомістких технологій, що означає масове заміщення праці капіталом. Складність даної траєкторії зростання буде автоматично доповнена несприятливими інституційними умовами в трудонадлішкових країнах, до яких можна віднести держави Африки, а також найбідніші країни Азії [8].

Отже стає можливим зафіксувати та теоретично розгорнути два важливих емпіричних результатів аналізу факторів та умов глобальної трансформації МВМ.

1. Розвиток промислової бази, орієнтованої на ефективне використання кваліфікованої праці в 2020-2030 рр., може істотно змінити баланс конкурентних переваг на користь економічно розвинених країн. Ці країни вже проводять політику стимулювання розвитку економіки без зростання кількості населення. Таким майданчиком для відпрацювання цієї моделі сьогодні виступає Японія. Звернемо увагу на той факт, що в основі рещорінга (повернення обробної промисловості в національну економіку) сьогодні лежить не стільки державна економічна політика, скільки реальний механізм порівняльних цін, що активізує процес заміщення затратоємних технологій та ресурсів на більш економічні.

2. В даний час країни, що розвиваються поступово втрачають один з основних драйверів їх експансіоністського зростання на глобальних ринках, який пов'язаний з порівняльними ціновими перевагами. Зазнавши циклічний і/або структурний спад, а також поступово підвищуючи рівень життя населення, ці країни посилюють роль внутрішнього та внутривирегионального ринків збуту продукції. Так, економіка Китаю стає менш еластичною до зміни обсягів товарного експорту, внесок якого у ВВП країни (включаючи послуги) не перевищує 5%. Основну роль в стимулюванні зростання країни грає інвестиційний попит (48%), внутрішнє споживання домогосподарств (35%), а також державне споживання (13%) [7].

Перетікання капіталу зі сфери кінцевого споживання в виробничий сектор економіки був забезпечений політикою дешевих грошей, підтриманням темпів зростання заробітної плати та високого рівня заощаджень населення, а також державним стимулюванням процесів створення виробничої інфраструктури. Внутрішнє споживання активно зростало лише в останні роки при випереджальному експорт в динаміці зростання імпорту. Все це дозволяє зробити висновок, що в процесі побудови потужної внутрішньої економіки зростання ВВП Китаю забезпечувалося переважно за рахунок нарощування обсягів внутрішнього інвестиційного попиту.

Далі слід зазначити, що відновлення обсягів торгівлі країн, що розвиваються в перспективі буде визначатися рядом факторів [6, с.317]:

- висока ліквідність, тобто швидке нарощування грошової маси;
- позитивні демографічні тенденції;
- зниження реальних процентних ставок;
- не обтяжені великими боргами споживачі;
- банківський сектор з невисоким ставленням позик до ВВП.

Даним критеріям найбільшою мірою відповідають п'ять країн, що розвиваються – Туреччина, Бразилія, Малайзія, Індія та Індонезія. Окремі з них в силу специфіки сформованого господарського комплексу активно залучають надлишкову ліквідність з-за кордону, що одночасно стає негативним моментом. Наприклад Туреччини має другий після США дефіцит поточного рахунку платіжного балансу (в середньому 10% ВВП). Але незважаючи на уповільнення на внутрішньому ринку в період кризи, турецька економіка не скотилася в рецесію завдяки експорту в країни Близького Сходу, рівень споживання яких залишався відносно стабільним за рахунок високої ціни на нафту.

Слід відзначити ще один важливий аспект, як сталість моделі зростання, яка забезпечується завдяки об'єднанню експансіоністської політики економічного зростання та антикризових стабілізаційних заходів. Йдеться про те, що розвинені економіки проводять різну внутрішню макроекономічну політику та спираються на різну ресурсну базу. Наприклад, зміцнюючи слабкі ланки економіки черговими бюджетними вливаннями, розвинені країни використовували власну фінансову основу, а країни, що розвиваються – імпорту. Однак не менша проблема при цьому полягає в тому, що поширення цієї політики загрожує посиленням структурних дисбалансів. Так, зростання японської економіки на тлі відносної слабкості інших економічних центрів розвинутого світу (ЄС, США) свідчить насамперед про наявність серйозного структурного дисбалансу, обумовленого значним

переліком стимулюючих заходів. Поступове згорання програми грошового стимулювання, що забезпечує слабкість ієни, несе в собі значні ризики, які можуть бути послаблені тільки в процесі негайного проведення структурних реформ в економіці Японії.

3. Оскільки експортно-орієнтований розвиток знижує ринкову стійкість МВМ, в реальній практиці будемо спостерігати поглиблення процесів регіональної інтеграції та товарно-збутової кооперації. Формування моделі внутрішньо-орієнтованого зростання економік і/або зростання, орієнтованого на регіональні ринки, в перспективі не є штучним, а обумовлено природним ходом еволюційного розвитку економік, зокрема Південно-Східної Азії, стратегічним завданням яких є пошук оптимального балансу між експортною орієнтацією та імпортозаміщенням. Складність реалізації цього завдання обумовлена прискоренням процесу розширення внутрішнього ринку цього регіону та зростанням обсягів внутрішньої регіональної торгівлі.

У контексті розглянутої нами проблематики поточної та перспективної трансформації МВМ з урахуванням зміни моделі зростання економік важливо відзначити, що інституційне оновлення ланцюгів створення доданої вартості є похідним від складного процесу індустріалізації галузевого господарства, в рамках якої інвестиції, попит та експорт знаходяться в складній синергетичній взаємозалежності. Всі ці фактори відіграють важливу роль, наприклад, у розвитку китайської економіки, де внутрішній інвестиційний попит формує необхідну промислову платформу для розширення експорту. Разом з тим індустріалізація Піднебесної протягом останніх двох десятиліть була б неможливою в умовах збереження автаркії, яка була знята в процесі активної лібералізації зовнішньоекономічної діяльності, створення експортно-орієнтованих виробництв.

У перспективі можна прогнозувати поступове вирівнювання рівнів інвестиційного та споживчого попиту в КНР, в тому числі за рахунок використання виробничої бази обробної промисловості та її поступову переорієнтацію на внутрішній ринок. З точки зору функціонування МВМ в Південно-Східній Азії це має принципове значення з урахуванням монополізації товарних потоків східноазійських країн з боку Китаю, який може частково переорієнтувати їх на свій внутрішній ринок в процесі більш активного перерозподілу доходів від корпоративного сектору до споживчого.

В якості важливого імперативу подальшої перебудови паназіатських МВМ можна відзначити, що рецесія та глибина економічного спаду в розвинених країнах в перспективі не може забезпечити

стабільного і/або зростаючого попиту на товари східноазійського експорту. Це де-факто обмежує число варіантів надійної та економічно ефективної реконфігурації їх ланцюгів поставок, які повинні формуватися в рамках процесу подальшого поглиблення регіональної економічної інтеграції. Важливою умовою останньої виступає розширення ємності внутрішніх ринків регіону, перш за все за рахунок зростання середнього класу, який формує попит на широкий асортимент товарів та послуг. На відміну від ЄС, продуктом інтеграції промисловорозвиненої Азії може стати структура «відкритого регіоналізму», яка має потенціал подальшого глобального розширення.

Конфігурація МВМ в рамках моделі замкнутого (на регіон) циклу працює, перш за все, на зниження довгострокових ризиків Китаю, який більше ніж інші країни включений у різні глобальні ланцюги створення вартості. У цьому сенсі потенціал КНР в частині стимулювання внутрішнього попиту, розвитку сфери кінцевого споживання та підвищення доходів населення є обмеженим. Прискорене старіння населення та скорочення робочої сили призведуть до уповільнення зростання китайської економіки, скорочення накопичень та зростанню соціальних витрат.

У Індії, як у другій великій економіці регіону, є інші проблеми, пов'язані з низьким рівнем освіти та зайнятстю: слабке зростання цієї країни є наслідком тривалої квазісоціалістичної політики, в результаті якої приватний сектор виявився надмірно зарегульованим та бюрократизованим. Однак іншу проблему для Індії становить асиметричне побудова її економіки, яка спирається, в основному, на зростання сектора капіталомістких послуг, що вимагає кваліфікованої робочої сили і тому не дає можливості заповнити прогалину в зайнятості.

Не досліджуючи детально специфіку побудови моделі зростання економік Азії, можна виділити її загальні риси, які з тієї чи іншої точністю відтворюються в Японії, Південній Кореї, Тайвані або Китаї.

По-перше, при основній уваги експорту необхідно відзначити, що внутрішні ринки бідних країн не здатні вивести їх з відсталості. Це формує певні обмеження в частині нарощування обсягів внутрішнього кінцевого споживання, що має принципове значення. Цілком зрозуміло, що інерційний тиск цієї інституційної асиметрії буде зберігатися ще тривалий період. Вже один цей факт не дозволяє оптимістично оцінювати перспективи прискореної перебудови МВМ в Азії. Зауважимо, що сьогодні структура попиту та пропозиції в системі товаропостачання внутрішнього ринку країн Азії характеризується істотною дифузією: безліч дрібних груп різноукладних постачальників та продавців не є

консолідованими, а самі вони не мають значимою в маркетинговому відношенні частки ринку.

По-друге, висока динаміка економічного зростання цих країн була забезпечена за рахунок підвищення частки інвестицій в ВВП при одночасному зниженні рівня споживання. Тобто зростання експортно-орієнтованих виробництв було забезпечено саме за рахунок зменшення внутрішнього споживання.

По-третє, гнучкий ринок праці з традиційно високою трудовою культурою азійських країн забезпечив можливість екстенсивного зростання, особливо на етапі переважання трудомістких оброблювальних виробництв.

Звідси виникає питання про те, наскільки реальною є переорієнтація промислової бази МВМ на внутрішні та внутрішньорегіональні ринки Південно-Східної Азії. Слід звернути увагу на той факт, що їх перебудова повинна відбуватися в рамках вирішення таких завдань: переорієнтація на внутрішні споживчі ринки та збереження прийнятної динаміки зростання промислового виробництва. Тобто внутрішні ринки регіону повинні стимулювати саме зростаючий обсяг виробництва готової продукції, що є вкрай складним процесом.

Спочатку індустріалізація Азії не була орієнтована на вирішення цієї задачі: на перше місце вийшов експорт. Сьогодні ж існують серйозні інституційні та макроекономічні чинники, що перешкоджають прискореній інверсії експортно-орієнтованих ланцюгів створення доданої вартості. Так, в Китаї накопичення домогосподарств в перспективі не зможуть підтримувати швидке економічне зростання, що означає необхідність проведення більш глибоких структурних реформ, включаючи легалізацію ринку корпоративних запозичень, пропозиція на якому сьогодні характеризується високоризиковими інвестиціями та виходить за межі діючого законодавства. Значне зростання обсягів тіньового банкінгу в Китаї дозволяє провести паралель з ринком субстандартної іпотеки в США, і це означає необхідність негайного встановлення контролю над цим ринком. Високу динаміку зростання складно підтримувати економічно розвиненій Японії, для якої як і раніше гострими залишаються проблеми старіння населення, дефляції та нульових ставок, стрімкого зростання внутрішнього та зовнішнього боргу. В системі внутрішньо регіональної торгівлі між КНР та країнами Південно-Східної Азії відбувається стійке зниження частки Японії (а також США та ЄС). Це формує ризики дестабілізації внутрішньо-регіональних ланцюгів з боку Японії, роль якої в МВМ є значною.

Крім цього важливо відзначити залежність регіону не тільки від ринків збуту в країнах багатой Півночі, а й від імпорту технологій та трансферту промислових інновацій. В економіках, що розвиваються зберігається небезпечний дисбаланс витрат та заощаджень, а також має місце нерівномірний розподіл сировинних енергетичних ресурсів. Фінансові ринки ряду країн регіону залишаються нестійкими через коливання кон'юнктури світового фондового ринку, а також ризик втрати контролю над основними потоками короткострокових капіталів. В силу високої динаміки зростання приплив спекулятивних капіталів в економіки, що швидко розвиваються, стимулює зростання курсу національної валюти, знижуючи конкурентоспроможність експорту та посилюючи інфляційний тиск, що автоматично призводить до утворення дисбалансів на фондовому ринку. Протягом тривалого часу азіатські економіки занижували обмінний курс через прискорене накопичення валютних резервів, яке ставало важливим макроекономічним компонентом загальної стратегії експортно-орієнтованого зростання.

Переорієнтація виробничої інфраструктури на регіональні ринки збуту буде являти собою експортну модель розвитку в рамках преференційних торгових угод у форматі єдиного інтеграційного угруповання. З іншого боку, виникає питання щодо того, яким чином буде відбуватися трансформація колись профіцитних торгових балансів та наскільки активним виявиться приплив іноземного капіталу.

В сучасних умовах ефективна трансформація МВМ відбувається під впливом безлічі факторів одночасно, а саме:

- криза 2008-2009 рр., яка викликала зменшення експортних ринків країн багатого Півночі та знизила стійкість МВМ, виробнича база яких локалізована переважно в Азії;

- зміна моделі зростання у світовій економіці стимулює новий вектор структуризації мереж транснаціональних компаній, які є все менше дефрагментованими та зав'язаними на проміжний попит з боку ланок, кількість яких постійно зменшується;

- міграція промислових інвестицій у зв'язку з подорожчанням вартості розміщення замовлень в Китаї та збереженням все ще низької вартості в інших країнах, що розвиваються;

- скорочення постачання в межах МВМ та більш посилена циркуляція торгових потоків в рамках ланцюгів створення вартості, які локалізовані всередині регіональних торгових блоків.

Констатуючи наукове бачення актуальності розглянутих проблем, необхідно виходити з того, що вони обумовлені причинами як фундаментального, так і кон'юнктурного характеру. Фундаментальні

зміни пов'язані з перебудовою процесу індустріалізації національних галузевих комплексів, які виявляються все більш інтегровані в МВМ. Кон'юнктурне (кризове) зниження рівня ділової активності в системі глобального товарного обміну виступило індикатором, який показав неефективність та нестійкість сформованої моделі міжнародної товарно-збутової кооперації. Сьогодні коригування цієї моделі відбувається на базі розширення регіональних торгових союзів, які можуть дати поштовх для більш якісної реконфігурації МВМ.

Затягування вирішення боргових проблем країн Старого та Нового Світу може призвести до дефляції на тлі затяжної депресії, підвищеного рівня безробіття та зниження податкових надходжень. Невирішення цих проблем неминуче призведе до припинення фінансування бюджетного дефіциту фондовим ринком.

Таким чином, спостерігається не тільки десинхронізація економічних циклів розвитку Півночі та Півдня, а й принципова зміна як моделі зростання економік, що розвиваються так і міжнародних виробничих мереж що формуються та функціонують в цих умовах. Індустріалізація країн Півдня в більш автономізованому варіанті (регіональна алокація ланцюгів створення вартості) вимагає науково-практичної оцінки того, як товарно-збутова інтеграція цих країн дозволить подолати їх технологічну відсталість від промислово розвиненої Півночі.

Фактично мова йде про розворот моделі експортно-орієнтованого зростання в бік розширення можливостей конкурентного розвитку на внутрішньому і/або внутрішньому регіональному ринку. Це питання вимагає подальшого виваженого та ґрунтового науково-практичного дослідження.

Література

1. Бородіна О. М. Інтеграція дрібних сільськогосподарських виробників до агропродовольчих ланцюгів доданої вартості: методологічні підходи та емпіричні дослідження / О. М. Бородіна // Економіка і прогнозування. – 2014. – № 2. – С. 73-84.
2. Гладій І.Й., Зварич І.Я. Міжнародні виробничі мережі в Європі. – Монографія. – Тернопіль: Економічна думка, 2011. – 292 с.

3. Гужва І. Ю. Глобальні ланцюги доданої вартості та інтеграція до них України / І. Ю. Гужва, В. П. Онищенко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2015. – № 3. – С. 10-19.
4. Крикавський Є.В. Україна в глобальних ланцюгах поставок / Є.В. Крикавський, Н.В. Чернописька. – Науковий журнал «Логістика: теорія і практика» – No1(2). – Луцьк, 2012.
5. Мазаракі А. Інновації як джерело стратегічних конкурентних переваг / А. Мазаракі, Т. Мельник // Вісник КНТЕУ. – 2010. – No2. – С. 5-17.
6. Молдин Д., Теппер Д. Развязка. Конец долгового суперцикла и его последствия / пер. с англ. Э. Кондуковой. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. 339 с.
7. Потапов М. Состояние и перспективы экономического развития Восточной Азии // Мировая экономика и международные экономические отношения. 2014. No 1. С. 42-52.
8. Сибрук Дж. Мировая бедность / пер. с англ. А. Захарова. М. : Книговек, 2014. С. 36-40.
9. Спенс М. Следующая конвергенция: будущее экономического роста в мире, живущем на разных скоростях / пер. с англ. А. Калинина ; под ред. О. Филаточевой. М. : Изд-во Института Гайдара, 2013. С. 87.
10. Decoupling natural resource use and environmental impacts from economic growth. A Report of the Working Group on Decoupling to the International Resource Panel / M. Fischer-Kowalski, M. Swilling, E. U. von Weizscker, Y. Ren, Y. Moriguchi, W. Crane, F. Krausmann, N. Eisenmenger, S. Giljum, P. Hennicke, A. Siriban Manalang, S. Sewerin – Switzerland : United Nations Environment Programme, 2011. – 174 p.
11. Europe in the global battle of sustainability: Rebound strikes back. Advanced Sustainability Analysis / J. Vehmas, P. Malaska, J. Luukkanen et al. // Turku School of Economics and Business Administration. Series Discussion and Working Papers. – 2003. – Vol. 7.
12. Tapio P. Towards a theory of decoupling: degrees of decoupling in the EU and the case of road traffic in Finland between 1970 and 2001 / P. Tapio // Transport Policy. – 2005. – Vol. 12. – P. 137-151.

Дьяченко О.В.,
к.е.н, доц.,
Київський національний
торговельно-економічний університет
Вишинська Т.Л.,
к.е.н., старший викладач,
Київський національний
торговельно-економічний університет
Литвин С.М.,
асистент,
Київський національний
торговельно-економічний університет

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ТОВАРАМИ

Зовнішня торгівля товарами має надзвичайно важливе значення для економіки України. Ключові галузі, такі як металургія та хімічна промисловість, зараз експортують більше 40% виробленої продукції [1]. Аналогічним чином можна говорити про важливість імпорту для національної економіки. Розширення доступу до високоякісної імпортової продукції покращує добробут кінцевих споживачів та ефективність вітчизняних виробників, стимулює розвиток конкуренції у відповідних секторах та зумовлює необхідність подальшого удосконалення продукції.

У літературі, присвяченій ендогенному зростанню, вважається, що зовнішня торгівля є рушійною силою, яка стоїть за економічним зростанням. Лібералізація торгівлі відкриває економіку для міжнародної конкуренції, та, в той же час, забезпечує вітчизняних виробників більшим доступом до світових ринків.

За період здобуття незалежності Україна перейшла від дуже обмежувального до доволі ліберального торговельного режиму. У 90-х роках зовнішня торгівля в Україні суттєво обмежувалася такими нетарифними заходами, як квоти, державна торгівля та ліцензування, здійсненням цінового контролю та обмеженням валютних операцій. На сучасному етапі більшість цих заходів скасовано та радикально лібералізовано торговельний режим.

У період 1996–2015 рр. загальна вартість експорту товарів зросла у 2,6 рази, імпорту – у 2,1 рази. Слід виділити декілька окремих етапів у розвитку зовнішньої торгівлі України (рис. 1):

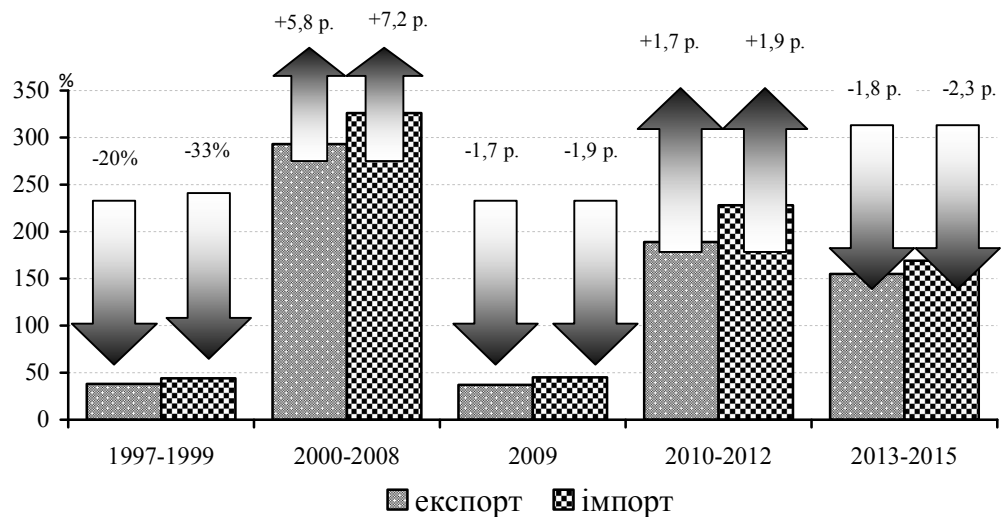


Рис. 1. Періодизація зовнішньої торгівлі України товарами

Джерело: розраховано авторами за даними [3].

– етап трансформаційної кризи (1997–1999 рр.). На цьому етапі спостерігався суттєвий вплив успадкованих від командно-адміністративної економіки чинників, широке застосування нетарифних обмежень [2], що поступово призвело до скорочення обсягів експорту та імпорту на 27% порівняно з 1996 р.;

– етап економічного відновлення (2000–2008 рр.). Цей етап характеризується підвищенням динаміки зовнішньої торгівлі, чому сприяла низка заходів держави щодо лібералізації зовнішньої торгівлі, пов'язаних з підготовкою вступу до СОТ, економічне зростання та сприятлива зовнішньоекономічна кон'юнктура [2]. У цей період відбулося зростання обсягів зовнішньоторговельного обороту більш ніж у 6 разів;

– етап рецесії економіки (2009 р.). На цьому етапі зовнішньоекономічна діяльність резидентів України здійснювалася в умовах глобальної кризи. Звужений світовий попит, низькі ціни на товарних ринках, загострення конкуренції та підвищення протекціонізму зумовили зменшення обсягів експорту товарів України порівняно з 2008 р. майже у 2 рази,

– етап подолання наслідків кризи (2010-2012 рр.) В умовах економічного піднесення глобальної економіки, світових товарних та фінансових ринків на цьому етапі відновилося економічне зростання

України. Поступове відновлення економіки країн – торговельних партнерів визначало зростання обсягів зовнішньої торгівлі України товарами у 1,8 раза;

– етап радикальної трансформації зовнішньої торгівлі (2013-2015 рр.). Цей етап характеризується кардинальними змінами в географічній структурі зовнішньої торгівлі зумовленими глибокими змінами у зовнішній внутрішній політиці країни на основі перебудови її політичної та соціально-економічної систем. Зокрема, серйозні трансформації відбулися в господарському комплексі країни, змінилися пріоритети в торгово-політичному партнерстві. Спостерігається зменшення динаміки як експорту, так і імпорту товарів, та скорочення зовнішньоторговельного обороту у 2 рази.

Основним визначальним фактором макроекономічного розвитку країни є торговельний баланс. Дефіцит торговельного балансу України упродовж першої половини 90-х років ХХ століття, фінансування якого забезпечувалося в основному за рахунок швидкого зростання зовнішнього боргу та накопичення заборгованості за енергоносії перед Росією, став джерелом макроекономічної нестабільності.

Підвищення курсу національної валюти у 1996–1997 рр. призвело до ще більшого зростання дефіциту торговельного балансу. Але скорочення торгових потоків та суттєве знецінення гривні у 1997 р. зумовило надлишок торговельного платіжного балансу і сприяло макроекономічній стабільності (рис.2).

У 2001–2002 рр. темпи зростання експорту товарів зменшилися порівняно з 2000 р., проте в середньому вони були вищі за аналогічні показники імпорту. Така динаміка пояснюється повільним економічним зростанням кількості торговельних партнерів України, стабілізацією світових цін на такий традиційний експортний товар як метал, деяким зміцненням гривні, а також зростанням торговельних бар'єрів у основних торгових партнерів – Росії, ЄС та США. Найбільша частка зростання експорту протягом цього періоду припадала на сільськогосподарську продукцію та продукцію видобувної промисловості, тоді як експорт продукції хімічної промисловості, металу, продукції машинобудування та обладнання зростав повільно або зменшувався.

Позитивне сальдо балансу торгівлі товарами зберігалось починаючи з 2000 р. майже до кінця 2005 р., але у другому півріччі 2005 р. сформувалося від'ємне сальдо торгівлі товарами, що призвело до поступового зменшення позитивного сальдо рахунку поточних операцій платіжного балансу України.

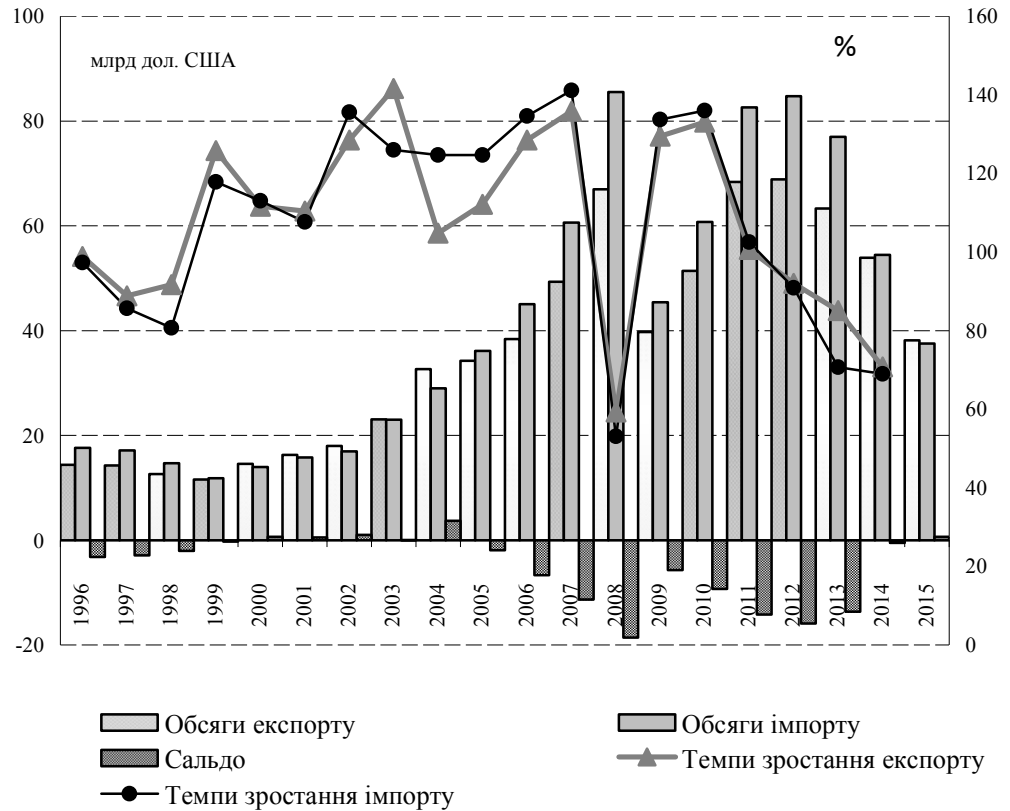


Рис. 2. Динаміка зовнішньої торгівлі України товарами у 1996–2015 рр.

Джерело: розраховано авторами за даними [3].

Причини, що призвели до переходу від профіциту до дефіциту торговельного балансу, можна поділити на зовнішні та внутрішні. Щодо зовнішніх факторів слід відзначити скорочення обсягів експорту металургійної продукції внаслідок збільшення виробництва металу в Китаї, що призвело до збільшення конкуренції на світовому ринку металів і суттєвого зменшення попиту на метал з боку Китаю на світовому ринку [4, С. 26-27]. До того ж ціни на метал зменшились після декількох років швидкого зростання, що, відповідно, призвело до зменшення цінової конкурентоспроможності української металургії на зовнішніх ринках.

Зростання кінцевого споживання домогосподарств, динаміка якого зростає завдяки збільшенню соціальних виплат, сприяло зростанню імпорту споживчих товарів упродовж 2005-2006 рр. У 2005 р. зростання

імпорту також зумовлювалось зниженням ставок імпортного мита, що відбулося в рамках наближення України до вступу в СОТ. Різка ревальвація гривні погіршила міжнародні позиції українських підприємств, які конкурували в основному за рахунок цін.

У 2006 р. відбулося зростання ціни на імпортований газ на понад 60%. Таке різке зростання призвело до збільшення вартості імпорту та обмежило можливості експорту металургійної та хімічної галузей промисловості, які були найбільшими споживачами газу та, одночасно, найбільшими експортерами продукції.

Упродовж 2000–2008 рр. зовнішня торгівля України товарами характеризувалась постійним зростанням. Різке зростання обсягів експорту та, відповідно, поліпшення торговельного балансу у 2000–2004 рр. свідчить про прямий позитивний зв'язок між показниками торгівлі та економічним зростанням України. В результаті випереджаючих темпів зростання експорту над імпортом у цей період сальдо зовнішньої торгівлі товарами збільшилося більш ніж на 3 млрд. дол. США (майже у 6 разів).

Випереджаючі темпи зростання імпорту над експортом у 2005 р. призвели до серйозного погіршення сальдо зовнішньоторговельного балансу, яке становило від'ємне значення на рівні 1,9 млрд дол. США. Скоріше за все, це було пов'язано з внесенням значних змін до Митного тарифу України в бік зменшення рівня ставок мита з метою виконання зобов'язань, прийнятих у процесі приєднання України до СОТ. З 2006 р. спостерігається стабільне перевищення імпорту над експортом, що свідчить про перехід до імпортозалежної моделі зовнішньоекономічної діяльності.

У 2009 р. наслідком світової фінансової кризи для зовнішньої торгівлі України стало нарощування негативного зовнішньоторговельного сальдо і зовнішнього боргу [5], що ускладнювалося політичною кризою і кризою споживчого кредитування. Згідно з аналізом Світового банку, в 2009 р. економіка України різко погіршилася через негативні умов торгівлі та перепрофілювання потоків капіталу, а найбільший ризик для України представляли фіскальний дисбаланс, викликаний падінням бюджетних доходів, витратні бюджетні зобов'язання та значні фінансові потреби Нафтогазу [6]. На цьому етапі українські товари втратили більшість світових ринків.

Через різке падіння світових цін найбільшого скорочення зазнали галузі, орієнтовані на експорт сировинної продукції – металургія (на 54%), хімічна промисловість (на 48%), виробництво мінеральних продуктів (на 45%). Експорт продукції галузі машинобудування зменшився

на 37%, продукції агропромислового комплексу – на 12%. Різне скорочення вартісних обсягів експорту було спричинено, насамперед, зниженням експортних цін.

Знецінення гривні у 2009 р., суттєве звуження внутрішнього попиту та подорожчання імпортованих товарів зумовили падіння обсягів імпорту на 45%.

У 2010-2012 рр. спостерігалось післякризове відновлення світової економіки, світових товарних та фінансових ринків після найглибшої рецесії останніх років. Зростання світової економіки прискорилося до рівня близько 4%. У 2010 р. обсяг світової торгівлі зріс більш ніж на 12% після падіння майже на 11% у 2009 р. [7]. Цьому сприяли масштабні заходи урядів провідних країн світу і міжнародних фінансових організацій зі стабілізації фінансового сектору та підтримки національних економік. Зростання обсягів вітчизняного експорту товарів у 2010 р. (на 30%) відбувалося за рахунок як цінового фактора, так і в наслідок нарощування фізичних обсягів поставок.

Найбільший внесок у зростання експорту у 2010 р. було забезпечено продукцією чорної металургії, вартісні поставки якої зросли на 4,7% переважно за рахунок цінового чинника. Також слід відзначити достатньо значне зростання експорту продукції машинобудування (на 33,3%), що було забезпечено, насамперед, збільшенням поставок залізничних локомотивів (у 3,1 раза). Водночас експорт агропромислової продукції залишався майже на рівні минулого року – зростання становило лише 4,4%.

За рахунок значного збільшення обсягів виробництва хімічної та нафтохімічної промисловості (на 21,5%), внаслідок поліпшення зовнішньої кон'юнктури ринку, відбулося зростання експорту продукції хімічної промисловості (на 38,3%). Особливе прискорення зростання виробництва відбулось наприкінці року через високий попит на добрива напередодні посівних робіт в умовах зростання світових цін на основні сільськогосподарські культури.

Близько 85% виробництва металургії становив експорт продукції, що підтверджує високий рівень залежності українського виробництва від зовнішніх ринків. Основними проблемами в металургії залишилися експортозалежність, високий ступінь зношеності основних фондів, високий коефіцієнт виробничих затрат тощо.

Зростаючий внутрішній попит став основним чинником високих темпів зростання імпорту товарів (на 34%). Але внаслідок випереджаючого зростання імпорту у другому півріччі 2010 р. сформувалася стійка тенденція до формування від'ємного сальдо зовнішньоторговельного балансу.

У 2010 р. суттєво зросли поставки енергетичного імпорту (на 33,9% – до 19,6 млрд. дол. США). Вагомою причиною такого зростання стало зростання цін: за рік ціна газу збільшилася на 22%, нафти – на 29%, хоча фізичні обсяги поставок нафти та нафтопродуктів також зростали достатньо суттєво. Зазначимо, що питома вага енергоносіїв у структурі товарного імпорту сягнула 32,3% у 2010 р., тоді як у 2008 р. вона становила лише 26,7%.

Обсяги неенергетичного імпорту за цей період збільшились на 33,4%. Насамперед це пов'язано із зростанням фізичних обсягів поставок (на 22,5%) через відновлення внутрішнього попиту як інвестиційного, так і споживчого, після різкого падіння у 2009 р. Позитивною характеристикою нарощування імпорту стало зростання поставок інвестиційних товарів, а саме продукції машинобудівної промисловості (на 39,9%). Високими темпами відновлювався, зокрема, імпорт наземних транспортних засобів (у 1,7 раза) та електричних машин (у 1,6 раза). Обсяги поставок легкових автомобілів у 2010 р. зросли у 1,9 раза (питома вага цієї групи в імпорті наземних транспортних засобів становила 53%, а в імпорті продукції машинобудування – 14%).

Відновлення економічної активності в країнах світу, а з тим і нарощування зовнішньоекономічної активності призвело до нового помітного погіршення стану зовнішньоторговельних показників України. Так, за результатами 2010 р. дефіцит сальдо товарного балансу України сягнув 9 млрд. дол. США, у 2011 р. – 14 млрд. дол. США, у 2012 р. – 15 млрд. дол. США.

В умовах значного падіння обсягів товарообігу негативне сальдо скоротилося з 13,67 млрд. дол. США у 2013 р. до 0,53 млрд. дол. США у 2014 р., що є найбільш оптимальним результатом після світової фінансової кризи. Проте це відбулося за рахунок скорочення імпорту більш високими темпами, ніж експорту (обсяги експорту в 2014 р. скоротилися на 15%, імпорту – на 29%).

У 2013-2015 рр. економіка України опинилась в умовах «ідеального шторму» – співпали політична, економічна кризи, військовий конфлікт, анексія та окупація частини території, що призвело до втрати значної частини виробничих потужностей та розриву виробничих ланцюжків. На зовнішніх ринках ситуація також не надто сприятлива.

На міжнародних ринках у 2014–2015 рр. спостерігалось зниження цін не лише на нафту і газ, а й на інші енергетичні та сировинні товари. Зокрема, йдеться про несприятливу кон'юнктуру світових цін на товари, що становлять основу українського експорту: руду, метали, соняшникову

олію, зернові. Паралельно з цим на світовому фінансовому ринку відбувалася поступова зміна обмінних курсів двох провідних міжнародних валют – долара США та євро [9].

Макроекономічна стабілізація була досягнута лише у другій половині 2015 року, але ситуація й досі хитка. Структурні реформи, покликані стимулювати економічне відновлення, відбуваються повільніше, ніж очікувалось, що обмежує інвестиційну привабливість країни [8].

Торговельні потоки України сьогодні досить диверсифіковані за країнами походження та призначення. Географія зовнішньоторговельних зв'язків України розширилася з 190 країн у 1996 р. до 217 країн у 2015 р. [3]. Така регіональна диверсифікація може бути важливим стабілізуючим фактором у випадку виникнення регіональних економічних дисбалансів. Протягом останніх років намітилась чітка тенденція щодо переорієнтації зовнішньої торгівлі України з країн СНД до інших регіонів (ЄС та Азії) (рис. 3).

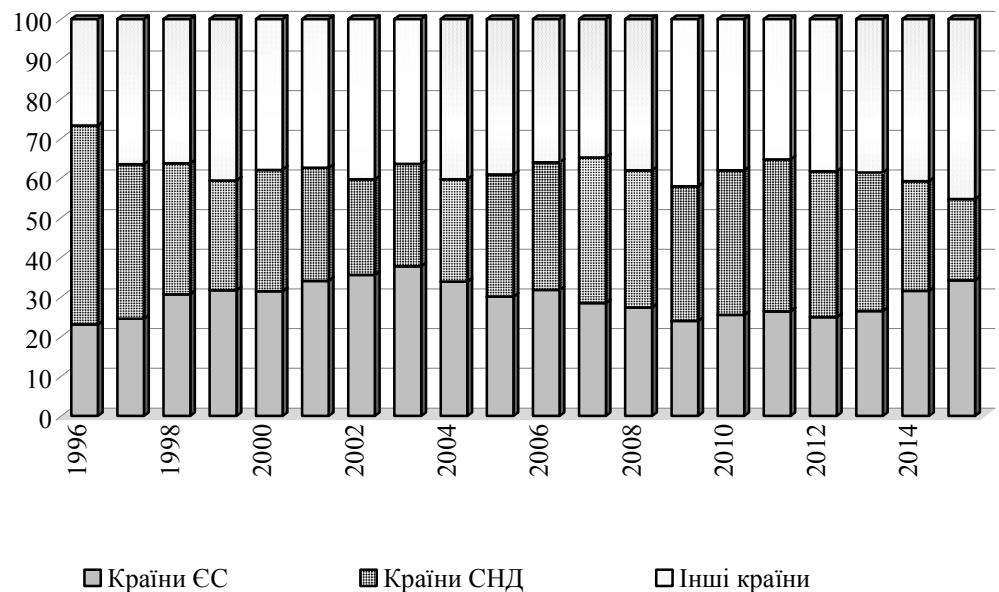


Рис. 3. Диверсифікація географічної структури експорту України у 1996–2015 рр., %

Джерело: розраховано авторами за даними [3].

Частка країн СНД в експорті України у 1996-2015 рр. зменшилася на 29 відсоткових пунктів (з 50% до 21%). У вартісних показниках експорт до країн СНД у цьому періоді скоротився на 8%. Але скорочення експорту в країни СНД не вдалося компенсувати нарощуванням експорту на нові ринки. Основним партнером у торгівлі з країнами СНД залишається Російська Федерація. Протягом 1996–2015 рр. частка Росії в експорті зменшилась на 18 відсоткових пунктів – з 39% до 13%. Очевидно, що саме ціновий аспект структурних характеристик зовнішньої торгівлі України та країн СНД був визначальним у формуванні взаємної торговельної політики. Насамперед, це надмірна залежність України від енергетичного імпорту і цін на нього, а також висока частка енергоносіїв у собівартості основних експортних товарних груп, а саме, металів, хімічної продукції і продукції сільського господарства. Втім, не менше важливими залишалися й інші фактори, вплив яких давав змогу уникнути кон'юнктурного підходу у формуванні та реалізації торговельної політики з країнами СНД та надати їй характеристик керованого процесу. Так, серед факторів, що залежать від фіскальної та монетарної політики України та країн СНД важливою була динаміка обмінного курсу української гривні та російського рубля, а також загальний рівень споживчих цін в Україні.

Частка торгівлі з країнами ЄС зросла з 23% у 1996 р. до 34% у 2015 р. У 2015 р. найсуттєвіші експортні поставки серед країн ЄС здійснювались до Італії – 5,2%, Польщі – 5,2% та Німеччини – 3,5%. Поряд з позитивними тенденціями у співпраці України та ЄС, спостерігаються негативні ефекти – асиметрія з боку Євросоюзу, який більшою мірою використовує Україну як сировинну країну. Тому важливим напрямком європейської інтеграції має стати поглиблення зовнішньоторговельної співпраці у експорті високотехнологічної продукції.

Серед інших країн найбільше екпортувалися товари до Туреччини – 7,3%, Китаю – 6,3%, Єгипту – 5,5%, та Індії – 3,8%.

Більш суттєвою була географічна переорієнтація імпорту: частка імпорту з країн СНД скоротилася з 64% у 1996 р. до 28% у 2015 р. (рис. 4). Найбільші імпортні поставки товарів у 2015 р. надходили з Російської Федерації – 20% та Білорусі – 6,5%. Найбільшими імпортерами з країн ЄС були Німеччина – 10,4%, Польща – 6,2% та Угорщина – 4,1%. Серед інших країн найбільші обсяги імпорту спостерігалися з Китаю – 10,1% та США – 3,9%.

Значна різниця, що існує між обсягами експорту та імпорту товарів, призводить до формування негативного сальдо зовнішньоторговельних операцій з країнами ЄС. Це пов'язано, насамперед, з імпортом

високотехнологічної продукції з країн Європи, яка в Україні фактично не виробляється, а також товарів, які використовуються для технічної та технологічної модернізації основних фондів.

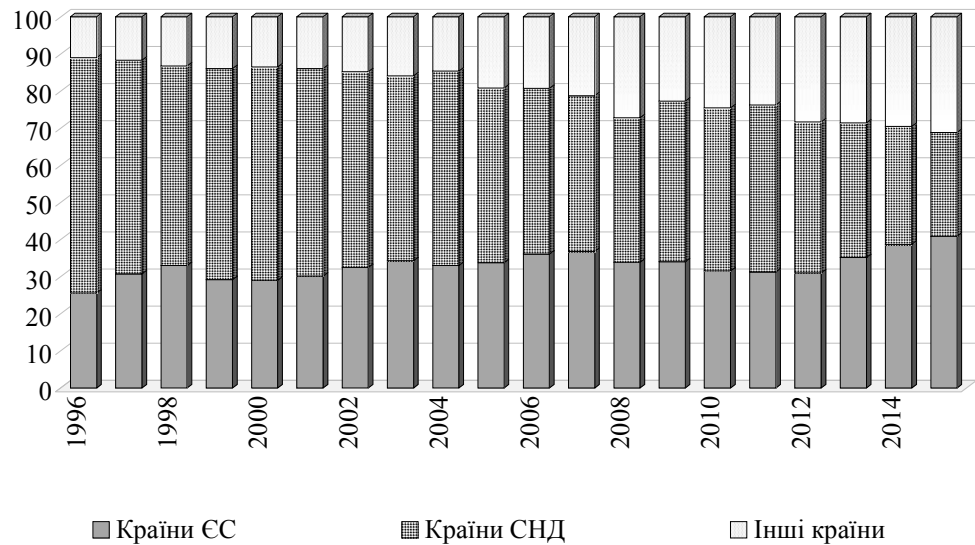


Рис. 4. Диверсифікація географічної структури імпорту України у 1996–2015 рр., %

Джерело: розраховано авторами за даними [3].

Товарна структура експорту України за досліджуваний період не перетерпіла глобальних змін, має місце лише незначне коливання частки окремих товарних груп. Така ситуація свідчить про неефективну реалізацію експортного потенціалу.

Необхідно зазначити, що зовнішня торгівля України характеризується високими показниками концентрації. Основну частину експорту України складають товари надзвичайно чутливі до будь-яких змін на світових ринках, які конкурують переважно за ціною, та є об'єктами протекціонізму, в результаті чого позиція українських експортерів на зовнішніх ринках є доволі вразливою.

Нестабільність зовнішньоторговельної сфери України значною мірою зумовлена збереженням диспропорцій товарної структури

експорту. Структурні параметри товарного експорту України не відповідають сучасним тенденціям світового розвитку, демонструючи низьку конкурентоспроможність вітчизняних товарів з високою доданою вартістю на зовнішніх ринках [10]. У експорті товарів продовжують переважати продукція високого і середнього ступенів переробки (рис. 5).

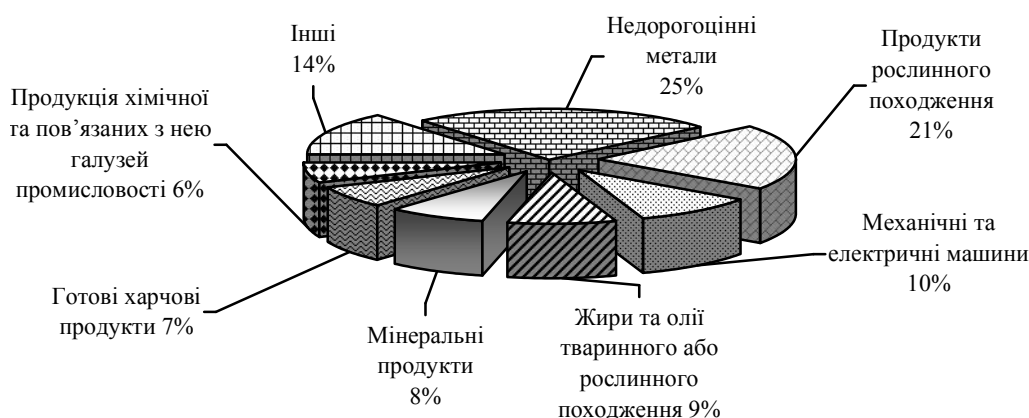


Рис. 5. Товарна структура експорту України у 2015 р.

Джерело: розраховано авторами за даними [3].

Якщо починаючи з 2001 р. зростання експорту почало включати дещо більший асортимент, ніж це було наприкінці 90-их років ХХ століття, то останні темпи зміни показників диверсифікації стали надто повільними. Відносні переваги України у світовій торгівлі виявились у доволі обмеженій кількості товару. Таким чином, можна стверджувати, що в Україні найвагоміші експортні можливості все ще зосереджені у традиційних індустріальних і сировинних галузях, причиною чого є відставання з проведенням реформ у господарському комплексі та реструктуризацією економіки [10].

У товарній структурі імпорту ключовою товарною групою є мінеральні продукти. Структурно-динамічний аналіз імпорту товарів фіксує також значну залежність національної економіки від імпорту продукції машинобудівної та приладобудівної галузей (рис. 6).

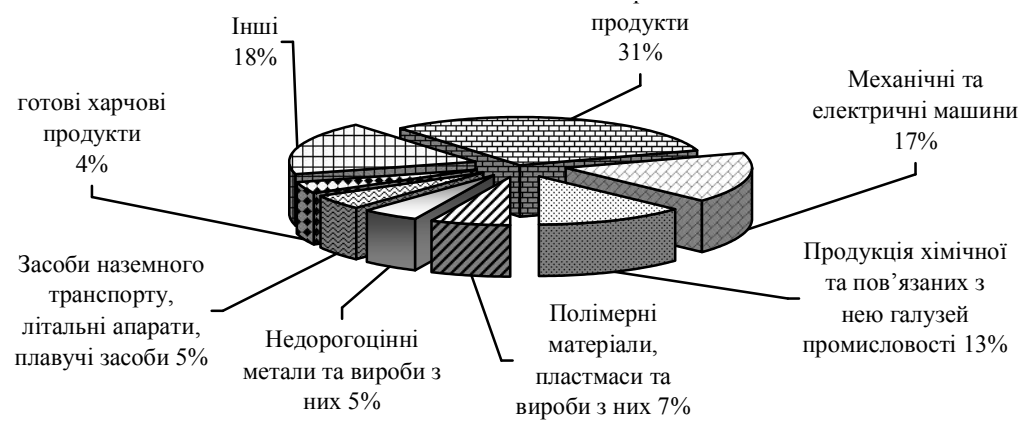


Рис. 6. Товарна структура імпорту України у 2015 р.

Джерело: розраховано авторами за даними [3].

Сьогодні для України важко вказати на помітні структурні зрушення. Аналіз зовнішньої торгівлі України підтверджує економічну слабкість країни – консервацію неефективного економічного середовища, у якому визначальними у структурі експорту, що, по суті, може слугувати критерієм конкурентоспроможності, залишаються галузі з низькою доданою вартістю. Таким чином, існуюча структура товарного експорту може стати на заваді подальшому економічному зростанню України. Диверсифікація товарної структури за рахунок підвищення ефективності використання експортного потенціалу України є критично важливими для економічного зростання України. Це можливість не втратити завойованих рубежів внаслідок зміни цін на світових ринках і посилення протекціонізму та зміцнити зв'язок між зростанням торгівлі та економіки.

Нагальною залишається проблема вдосконалення механізмів державного регулювання зовнішньої торгівлі, які б захистили національний ринок і національного виробника, стимулювали розвиток конкурентоспроможного експорту і стримували збільшення некритичного імпорту.

Незважаючи на те, що за роки здобуття Україною незалежності зроблені важливі кроки на шляху реформи зовнішньоторговельної політики, вона ще не стала реальним чинником, який би сприяв оздоровленню економіки і забезпечення економічного зростання. Експортні поставки все більше залежать від вивезення вузького кола

сировинних товарів, а імпорт більше сприяє витісненню вітчизняних товаровиробників з внутрішнього ринку, ніж зростанню ефективності виробництва і підвищенню його технологічного рівня. Разом з тим, як показує світовий досвід, активна зовнішньоторговельна політика може стати дієвим інструментом структурної перебудови економіки, підвищення ефективності та конкурентоспроможності національного виробництва, зростання добробуту населення.

Оптимізація співвідношення експорту та імпорту сприятиме зростанню конкурентоспроможності національної економіки і зміцненню зовнішньоекономічної позиції України, що має незаперечно важливе значення в контексті європейського вибору.

Література

1. Економічний вплив вступу України до СОТ Попередні результати розрахунків на основі моделі загальної рівноваги. Електронний ресурс. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua/ua/publications/working_paper?pid=1547
2. Крикунова В. М. Чинники, динаміка і структура зовнішньоторговельної діяльності підприємств України / В. М. Крикунова, С. В. Фомішин // Економічні інновації. – 2013. – Вип. 54. – С. 92-101.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Нові виклики для економічної політики України: рекомендації до плану невідкладних дій. / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, «К.І.С.», – 2006. – 78 с.
5. Экономическая ситуация в Украине и других странах СНГ. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.analitik.org.ua/current-comment/economy/4a30b1f35dd2e>
6. Всемирный банк: обзор экономической ситуации в Украине. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://economics.unian.net/industry/245129-vsemirnyiy-bank-obzor-ekonomicheskoy-situatsii-v-ukraine.html>
7. Річний звіт. Національний банк України. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=77106>
8. Що змінилося в українській економіці від Угоди про асоціацію – дослідження. Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.eurointegration.com.ua/articles/2016/05/18/7049377/view_print/

9. Кулицький С. Питання трансформації української зовнішньої торгівлі на сучасному етапі [Електронний ресурс] / С. Кулицький // Україна: події, факти, коментарі. – 2015. – № 23. – С. 49–59. – Режим доступу: <http://nbuviar.gov.ua/images/ukraine/2015/ukr23.pdf>. – Назва з екрану.
10. Власюк Т. О. Стан і тенденції зовнішньоторговельної діяльності України: виклики для економічної безпеки та способи їх подолання / Т. О. Власюк // Стратегічні пріоритети. – 2015. – № 4. – С. 48-58.

Єрмоленко В.А.,
к. е. н., доц.
(м. Черкаси)

ПРОБЛЕМА РЕАБІЛІТАЦІЇ ПРИРОДНОГО ЗА ДЛЯ РОЗВИТКУ В УМОВАХ ІМПЕРІАЛІЗМУ ГРОШЕЙ

В статті у дискусійній формі обґрунтовується необхідність реабілітації природної складової людини, включення в наукові дослідження фактору часу в т. ч. майбутнього часу задля вирішення глобальних проблем, а також висловлюються застереження стосовно загроз та ризиків від імперіалізму грошей.

Ключові слова: криза, мотиви, надлишкова енергія, штучність, гроші, чуттєвість, геоекономіка, ентропія, минулий та майбутній час, конкуренція

В статье в дискуссионной форме обосновывается необходимость реабилитации природной составляющей человека, включение в научные исследования фактор времени в т. ч. будущего времени для решения глобальных проблем, а также высказываются опасения касательно опасностей и рисков от империализма денег.

Ключевые слова: кризис, мотивы, излишняя энергия, искусственность, деньги, чувственность, геоекономика, энтропия, прошлое и будущее время, конкуренция

In this paper the necessity of human natural part rehabilitation and inclusion the time factor in research including future time for solving global problems is grounded in discussion form. And the precautions concerning money imperialism dangers and risks are expressed.

Key words: crisis, motives, excessive energy, money, sensibility, geoeconomics, entropy, past and future, competition.

Постановка проблеми. В сучасних умовах вже практично не виникає заперечень факт того, що вся діяльність людини має свій економічний аспект, а конкуренція – це є не тільки один із сегментів життєдіяльності, скільки є, в першу чергу, джерелом життєдайності людини, наприклад, у вигляді самореалізації та самоствердження, основа якого започаткована, принаймні, ще на тваринному рівні. Відповідно, гроші стали прямо чи опосередковано бути присутніми практично у всіх сферах життєдіяльності людей у високо розвинутих країнах. Х. Ортега – і – Гассет з приводу змагання, конкуренції висловився досить категорично: «... життя, навіть з біологічної точки зору має «спортивний» характер, все останнє – лише механічна дія або гола функціональність» [1, с. 139]. Все природне має антиентропійну (антируйнівну) надлишковість і є індивідуально неповторне і, відповідно, своєрідне та різне, а також, що є не другорядним, обмежено в часі, просторі, ресурсами.

Метою статті є аналіз необхідності реабілітації природної складової людини в умовах імперіалізму грошей, включення в наукові дослідження фактор часу в т. ч. майбутнього задля вирішення глобальних проблем.

Аналіз останніх публікацій та досліджень, нерозв'язана частина проблеми. Більш точне розуміння людини взагалі і її природної складової в тісному взаємозв'язку та взаємозалежності з створеним людиною штучним середовищем в т. ч. світом грошей важко переоцінити. Тому цій проблемі присвячено багато досліджень не тільки вчених економістів, а й багатьох мислителів: Сократ, Аристотель, Ф. Шиллер, Й. Фіхте, І. Кант, Г. Гегель, А. Сміт, К. Маркс, Л. Мізес, Х. Ортега-і-Гассет, І. Пригожин, І. Стенгерс, А. Лой, Е. Лібанова, В. Базилевич, В. Геєць, Л. Мемфорд, Х. Ортега – і Гассет, К. Полані, Э. Кочетков, Ф. Ніцше, С. Ганначенко, А. Тойнбі та багато інших. Разом з тим, наростання глобальних проблем, загальна і фінансова криза в світі вказують на необхідність подальших наукових досліджень.

Виклад основного матеріалу. Досліджуючи питання взаємозв'язку та взаємозалежності природи людини та техніки, як засобу виробництва, а також співвідношення утилітарної праці і творчої, Л. Мемфорд писав: «Завдяки надмірно розвинутому, постійно активному мозку людина володіла більшою розумовою енергією, ніж їй потрібно було для виживання на чисто тваринному рівні. І вона, природно, вимушена була давати вихід цієї енергії не тільки при добуванні їжі та розмноження, але у тих способах життєдіяльності, які перетворювали цю енергію безпосередньо та творчо у відповідні культурні, тобто

символічні форми. Культурна «робота», яка розширювала межі життя, зайняла більш важливе положення, ніж утилітарна праця. Ця більш широка область... вимагала контролю всіх біологічних функцій, включно її схильність, органи виділення, її зростаючі емоції, широко розповсюджуючи дії, її дошкульні та спокусливі сни» [2, с. 228]. Але в даному випадку Л. Мемфорд цілком вірно вказав на існування надлишкової енергії в людині, але обмежився тільки мозком, розумовою енергією, абстрагуючись від інших інтегральних властивостей людини, а також від всього того, що живить розвиток людини і її властивості.

Однак специфіка штучного засобу у вигляді техніки полягає в тому, що цей засіб одним з своїх сегментів підкорює людину, диктує свою антиприродну для людини ритміку життя, дає шкідливі відходи тощо. Негативне сприйняття частиною людей машин та техніки призводив до різних форм протесту в т. ч. до бунту у вигляді руху луддитів. Така форма негативності здатна тільки до постановки проблем та їх актуалізації. Водночас, згідно «закону Седова», саме така «позитивна», «прогресивна» форма вирішення негативних наслідків в сучасних умовах на одному рівні призводить до деградації, руйнації іншого рівня і в цілому загальної системи, що і призвело до глобальних проблем, вихід з яких ніхто не знає, принаймні, в домінуючій на сьогоднішній день парадигми розвитку. В цьому аспекті ще у свій час більш ширше поставив проблему Ф. Шиллер: «... сама нагальна потреба часу – розвиток здібностей чуттєвості; і це не тільки тому, що вона служить засобом до впровадження кращого розуміння життя, але і тому, що вона спонукає до кращого розуміння» [3, с. 274].

На початку ХХІ ст. проблема чуттєвості стає не тільки ще більш актуальною, скільки навіть вирішальною, свідченням чого стає все ширше розповсюдження вживання алкогольних напоїв, тютюнових виробів, виробництво яких входить у валовий внутрішній продукт (ВВП), наркотичних речовин, та інших стимуляторів, кількість яких неухильно зростає при значних змінах якісних параметрів. При цьому природні складові наркотичних речовин стали витіснятись штучними, руйнівна сила яких значно зростає при зниженні цін. З появою комп'ютерів ігрова залежність набуває рис епідемії. Спорт високих досягнень в сучасних умовах практично не обходиться без вживання зовнішніх стимуляторів або допінгу і перетворюється у змагання хіміко-біологічних лабораторій, а самі спортсмени стають матеріалом для експериментів та випробувань. Всі ці та інші стимулятори входять в саму природу людини, використовуються нею в досягненні тих чи інших цілей, як правило, в момент подолання екстремальних ситуацій, в іншому випадку вони б просто відторгалися.

Гроші з'явилися як зовнішній, штучний засіб обігу при обміні. Сама ж сфера обміну, як свідчать деякі дослідники, започаткувалася у вигляді дару, подарунку. В даному випадку також спостерігається позитивне коло спонукань, пасіонарна надлишковість. В своєму розвитку гроші долали всякі зовнішні обмеження і через різні форми фетишизації приникають у природу людини і її підкорюють і тим самим, набуваючи нових рис, перетворюються у свою протилежність. В сучасних умовах практично не виникає заперечення, що одним з сегментів чуттєвості для людини стали гроші, імперія яких постійно розростається і перетворюється вже у домінуючий сегмент для все більшого числа людей. Не виключено, що гіпертрофована чуттєвість до грошей зробила свій внесок у фактичну депопуляцію корінного населення практично у всіх розвинутих країнах та загального зменшення народжуваності і в цілому зменшення приросту населення практично у всіх країнах та народів по мірі розповсюдження так званої цивілізаційної складової.

Щоб, принаймні, спочатку зменшити ентропійну складову людської діяльності, а в перспективі взагалі звести її до нуля, цільова складова діяльності людини повинна бути підпорядкована природі людини та входити з загальною природою у співзвучний резонанс. Чуттєвість має кореляцію також і з енергією людини. Тому першочерговим завданням повинно стати формування енергії людини. Саме надлишкова енергія людини є основою внутрішнього, позитивного кола її спонукань у вигляді самореалізації, самоствердження та реалізації інших трансцендентних потреб, яка особливо проявляється в творчій діяльності. Завдяки творчим здібностям людина здатна виробляти новоутворення, які нарошують виробничу вертикаль, що, в кінцевому рахунку, забезпечує перемогу в конкурентній боротьбі. Водночас, діяльність людини детермінована і зовнішнім, негативним колом спонукань у вигляді конвенційних потреб або браку їжі, одягу, житла тощо. Зрозуміло, що механічне протиставлення зовнішніх і внутрішніх спонукань, а також реалізацію конвенційних та трансцендентних потреб недоречно. Однак неправомірно підмінити цілі і засоби, хоча вони і здатні переходити один в одне. Все залежить від вибору вісі координат. В свій час Президент США Б. Франклін сказав: «Час – це гроші». Здавалось би, що практичний досвід США як раз і є підтвердженням правоти цього афористичного вислову. Розвиток розвинутих країн робить нібито сценарій подальшого розвитку людства в цій парадигмі взагалі безальтернативним. Це, безумовно, помилково гіпертрофоване розуміння грошей, оскільки в повному розумінні, гроші – це засіб для

життя людини, а час є всеосяжним поняттям і водночас є його вмістилищем.

В цьому відношенні наглядним прикладом може служити створення, як її в свій час називали, імперії Ротшильда. Цю імперію М. Ротшильд створював шляхом економічного підкорення в першу чергу представників влади, щоб легше стверджувати в стратегічному плані нове інституціональне середовище, в якому б гроші грали більш значну роль з вирішальною перспективою в майбутньому. Згідно заповіту М. Ротшильда на початку XIX ст., спадкоємцями його багатства може бути тільки Ротшильди, тому вони одружуються на своїх братах, сестрах, родичах. В даному випадку не відчувається дух свободи, демократизму. Дивує також і те, що таке рішення не викликало обурення у його нащадків, родичів, знайомих і, наскільки мені відомо, не знайшло необхідного художнього осмислення у письменників, поетів і взагалі у мислителів. Відповідно, логічним, правильним і справедливим в очах Ротшильдів і з відповідним намаганням було б те, щоб і все людство, як і їхня імперія, повинно бути б створено «по своєму образу і подобою». Якщо М. Ротшильд та його нащадки пішли на таку самопожертву (скоріш за все, злодійство з позицій моралі та загальнолюдських цінностей, своїх прямих нащадків) заради багатства, то невже хто думає, що у нього чи у його ментальних побратимів існують якісь гальма до використання будь яких засобів за для отримання багатства? Водночас, саме такі дії, за висновком К. Полані, створили Ротшильдам певну незалежність, яка була обумовлена вимогами епохи та «... мала нужденність у верховному агенті-посередникові, який здатен навіювати рівну довіру як політикам окремих країн, так і міжнародним інвесторам, і саме ця нагальна потреба метафізична екстериторіальність династії єврейських банкірів, які жили у різних європейських столицях, задовольняла майже ідеальним чином» [4, с. 21].

Але, перефразовуючи слова поета Є. Євтушенка, імперія Ротшильда є більше, ніж імперія. Г. Гейне констатував факт того, що, принаймні, для багатьох гроші стали абсолют: «Гроші – Бог нашого часу, і Ротшильд – пророк його». Це було сказано у XIX ст.. Ще більше підстав для констатації такого статусу грошей є на початку XXI ст. Водночас, з приводу цього феномену досить вірно висловився Й. Гете у своєму творі «Фауст» трагічною констатацією Мефістофеля: «Люди гинуть за метал, // Сатана там править бал!». Чи є це наша українська або, в більш широкому плані, слов'янська, а в загальному плані взагалі домінуюча людська ментальність? З одного боку, це може виглядати як значний крок самопожертви в ім'я реалізації цілі, але, з іншого боку,

засіб спотворений, оскільки гроші, багатство, як засіб у М. Ротшильда, перетворилися в ціль, відповідно і ціль стає спотвореною, а самопожертва, м'яко кажучи, не виправдана. Водночас, як сегмент засобу у вигляді грошей, він повинен бути використаний. Отрута і ліки часто виходять з одного джерела і індивідуально неповторні. Справа у мірі, місці, статусу. Практично загально визнаною є характеристика, яку дав К. Полані всім Ротшильдам в певному сегменті: «Самі Ротшильди були ким завгодно, але не пацифістами; вони нажили своє майно, фінансуючи війни, вони абсолютно не сприймали моральні аргументи та нічого не мали проти війн невеликих, коротких і локальних» [4, с. 21]. Зрозуміло, що ця характеристика стосується конкретно тих Ротшильдів, які жили і діяли до і ще при житті самого К. Полані, але повністю підходить багатьом сучасним олігархам в Україні і багатьом фінансистам світу.

Н. Макіавеллі висловив таку думку: «Всі озброєні пророки перемагали, а всі не озброєні – гинули». Військові дія є більш прямою дією у порівнянні з діями грошей і тому меншими негативними наслідками для людини. Бути завойованим і продажним – це зовсім інші речі. В сучасних умовах самим високим рівнем штучності і, відповідно, позитивних і негативних наслідків став фінансовий сектор, а гроші також виконують і специфічну роль допінгу в антикризових заходах, в одних випадках, і штучно викликаних криз для досягнення тих чи інших політичних та економічних цілей або просто проведення експерименту чи «розвідку боєм» – в інших.

Зацикленість на кон'юнктурній вигоді, прибутковості, яка, при рівних інших умовах, досягається шляхом підвищення ефективності виробництва, яке, в свою чергу, досягається шляхом концентрації та централізації капіталу, призводить до утворення неприродних утворень у вигляді монополій. В природі ніхто і ніколи не в змозі мати статус монополіста. Монополії – це штучні утворення, які стали замінити природну конкуренцію своїм диктатом.

Гіпертрофована роль грошей, прибутку у виробничій діяльності привели до того, що пріоритетними в політиці стають ентропійні процеси монополізації, уніфікації, одноманітності з урізанням, а в перспективі і повним знищенням самостійності та незалежності країн та народів. Таким чином гроші стали засобом через транснаціональні корпорації (ТНК), а у фінансовому сегменті через транснаціональні банки (ТНБ) встановлення тотального космополітизму. Практично у всіх країнах світу, особливо у розвинутих країнах, в різних формах та видах існує і постійно вдосконалюється антимонопольне законодавство, яке

виникло саме у США в кінці XIX ст. Потреба в таких діях держави виникла внаслідок того, що гроші, прибуток, а разом з ним і виробництво з під цілі, як засобу життя людини, перетворилося для монополістів у ціль. Така спотвореність цілей наркотизує власників монополій і через спотворені ціни та інші форми нечесної конкуренції, призводить до своєрідного «порушення обміну речовин», яке проявляється у дисгармонії у міжнародних відносинах, а також у диспропорцій у системі виробництва, деструктивних відносин споживання тощо, що має вкрай негативні наслідки для загального розвитку. Зрозуміло, що суб'єкти монополізації у своєму розвитку не «склали лапки», а активно протидіяли антимонополістичним заходам держави, значним, якщо не вирішальним сегментом якої вони є самі, подолали кордони держави і перетворились у ТНК, а у фінансовому сегменті утворили ТНБ. Однак, ні у кого не виникає сумнівів стосовно необхідності у таких явно антидемократичних заходах як антимонополістичної діяльності, даючи собі звіт, що самостійно монополісти не зможуть подолати цю напасть у вигляді грошо-фінансової залежності. Тільки через засоби масової інформації (ЗМІ) не доводять до масової свідомості антидемократичну та анти ліберальну діяльність ТНК та ТНБ, а запобіжні бюрократичні дії державних посадовців видаються (часто не безпідставно, оскільки одна штучність у вигляді монополій блокується другою штучністю) за волонтаризм. Правда, не рідко буває і так, що з використанням державних структур відбувається і конкурентна боротьба між монополіями. Звідси, антимонополістична боротьба є вибір меншого зла на ліберальній ниві або ниві свободи. Тільки, хто і чому змушує людство вибирати не між добром і злом (розуміючи їхню відносність та взаємозалежність), а між більшим і меншим злом, що практично унеможливає правильний вибір. Більш того, ТНК та ТНБ заманили чи вкинули практично всі країни світу у боргову яму. В середині країни через розвинуту та розгалужену кредитну систему в боргову залежність попадає занадто багато громадян. Загальний зовнішній борг країн світу перевищив ВВП світу по купівельній спроможності.

Симптоматичним в цьому плані є констатація Е. Кочеткова: «Геоэкономика не потребує оцінок: їй від них «ані тепло, ані холодно». Вона пояснює сучасний економічний світ в умовах глобалізації, вона *виробляє* механізм його функціонування, механізм відтворення благ, але разом з тим і нову відповідальність» [5, с. 22]. Взагалі то всіх (практично без виключення) тих, хто прагнув до світового панування не сприймав оцінок інших людей, точніше, по своєму їх сприймав і формував нову відповідальність. Це стосується і А. Гіллера. Однак явно

лукавить Е. Кочетков, оскільки відомо, що глобалісти величезне значення надавали і надають ідеологічно-інформаційному забезпеченню своїх дій. Взагалі то конкретні люди, а не геоеконіміка і пояснюють, і виробляють тощо. У нього геоеконіміка без особистісна як комунізм у космополітичних – комуно-більшовиків. Вони теж не мали потреби у оцінках: їм від них теж не було «ані тепло, ані холодно». Комуністи за допомогою діалектичного методу нібито все про все знали і часто мали претензію на абсолютну істину. Інакодумців вважали психічно хворими людьми, які, як і за впевненістю Е. Кочеткова вже в наш час, прирікають «... народи на голод, безвихідь, злиденність, мілітаризм, громадянські та світові війни» [5, с. 22]. А «геоеконіміка звернена до кожної людини, кожної сім'ї, кожному народу – вона відтворює кожен день життя (якість життя, спосіб виживання)» [5, с. 22]. В дійсності суб'єктом виступає не якась абстрактна геоеконіміка, яка нібито звертається до конкретної людини і виступає об'єктом. Просто автор під абстрактним поняттям геополітики намагається сховати певних людей зі своїми кон'юнктурними інтересам і видати їх за загальнолюдські і одвічні. Цікава логіка у Е. Кочеткова. Він пише, що держави делегують транснаціональним корпораціям реалізацію своїх національних інтересів, що не впливає на національний суверенітет оскільки оберігають різноманіття нашого світу [5, с. 22], тоді як загальновідомо, що основна тенденція сучасного глобального розвитку ентропійна і веде зменшення генетичного різноманіття рослинного і тваринного світу, а також знищення або зменшення етнічного багатоманіття світу.

Досліджуючи проблеми економічного зростання і збалансованості економіки Дж. Кейнс в протилежність Ж. Б. Сею прийшов до висновку, що людина психологічно схильна до надмірного заощадження. Тому, за його оцінками, потрібно проводити політику помірної інфляції (за експертними оцінками, вона дорівнює приблизно 4-5% на рік), що підштовхувало людей до активності з грошима і в кінцевому рахунку до такої збалансованості економіки, яка б сприяла економічному розвитку. Гроші водночас є, принаймні, не однакові в силу різного статевого та вікового складу населення. Люди похилого віку, при рівних інших умовах, схильні до більшого заощадження, ніж молоді люди. 'Тому світ грошей здатен долати штучні перепони, але за допомогою ще більшої штучності, яка має ще більшу ентропійну силу. Гроші також сприяють інертному, стабільному розвитку та гальмують процес вертикальної мобільності людей в середині країни та нерівномірному розвитку країн та народів на світовому рівні.

Не можна погодитись з висновком Е. Кочеткова: «Образно говорячи, світова історія є історія походження трьох персонажів: купця, солдата, священика. Візьміть конкістадорів: попереду йшов солдат, потім місіонер і потім купець» [5, с. 24]. Виходить, що світову історію робили і роблять переважно не творчі, конструктивні персонажі, які мали надлишкову пасіонарну енергію і своїми антиентропійними діями через різні новоутворення прямо чи опосередковано спрямовуючи розвиток людства по вертикалі, а також примножували своє і інше багатство, а конкістадори, що в перекладі з іспанської мови означає завойовники, налаштовані або на вбивство та руйнацію, або насильницьким шляхом привласнити чуже багатство. В такому вигляді світова економіка виступає переважно як щось подібно до паразитичного наросту на тлі національної економіки. «Знаками крові писали вони на шляху, по якому вони йшли, і їхнє безумство вчило, що кров є свідок істини. Але кров – найгірший свідок істини; кров отрує найчистіше вчення до ступеня божевілля та ненависті сердець» [6, с. 680]. Так писав Ф. Ніцше стосовно кривавих слідів релігійного фанатизму. Практично процес колонізації теж має кривавий слід, який зберігається і в наш час в т. ч. і у вигляді тероризму.

Саме головне те, що серед цих трьох головних персонажів відсутні інтелектуали, освітяни, представники мистецтва, культури – тих, хто через новоутворення грає постійно основну роль, яка постійно зростає у подальшому поступі людства завжди грав основну роль. Саме вони створили інформаційне суспільство. Перефразовуючи цей вислів Ф. Ніцше, можна сказати, що прибуток, принаймні, не є кращим результатом людської діяльності.

Викликає заперечення і те, що колонізація вважається лише благом. Ціль, засіб і результат складає єдине ціле. Раніше всі ці три персонажі були простими виконавцями, оскільки не вони виробляли цілі, розробляли тактику і стратегію. У глобалістів же головним персонажем є фінансист. Глобалісти в основному і фінансистами. Саме вони стали виробляти цілі (якість їх в горизонтальних або вертикальних вимірах – це особлива тема досліджень), розробляють тактику і стратегію задля приросту своїх капіталів. І у солдата, і у місіонера, і у купця, а зараз і у фінансиста основним безпосереднім мотивом, що спонукає був і є не розвиток, не бажання досягнути чогось, а переважно збагатитись шляхом прямого та не прихованого грабежу у солдата і в завуальованому вигляді у місіонера та шляхом товарного обміну у купця і за рахунок фінансових операцій у фінансиста. Зрозуміло, що кінцевий результат не співпадає з мотивом, який спонукає до діяльності цих персонажів.

Досліджуючи сучасні процеси, М. Маклеен констатує появлення такого феномену, як «глобального села». Практично усякі новації несуть в собі як позитивне, так і нові ризики і загрози. Утворення такого феномену як «глобальне село» нібито відбувається виключно по горизонталі, але феномен інформації дає можливість контролювати потоки інформації, розподіляти і, відповідно, привласнювати її, володіти та розпоряджатися. А з «глобальним селом» йде в обов'язковому порядку в комплекті і неофеодалізм, і латифундизм тощо. В більш широкому плані формується необхідність створення нової релігії з новим богом. В сучасних умовах все більш поширеним стало виробництво сільськогосподарської продукції з використанням генетично модифікованих продуктів (ГМК). Лідерами в цьому виробництві знов таки є ТНК. Частка ТНК у виробництві ГМК дорівнює 98% [7, с. 144]. Зрозуміло, що керівництво ТНК та їхні діти самі не споживають ті продукти, які вони на своїх підприємствах виробляють, а екологічно чисті та натуральні продукти. А галас тих, хто перебуває у борговій ямі про свої права та свободу чути дуже слабо. Намагання ТНК і ТНБ спроектувати світовий розвиток «по своєму образу і подобою» несе в собі величезні загрози всьому людству, оскільки переважно завдяки ТНК і ТНБ глобальні проблеми досягли такого рівня. Надія на те, що ті, хто заводять людство у глобальні проблеми, зможуть і вивести людство на простір нормального природного життя є помилковими. По-перше, суб'єкти монополізації мають деформовані цілі. По-друге, цю проблему не в змозі вирішити обмежене коло не тільки людей, а й держав або етносів. Зрозуміло, що ця проблематика входить у природу людини в частині тяги до абсолюту тільки вже у спотвореному вигляді наркотичного замітника, своєрідній тіні від головного. Більш того, ця проблема не вирішується і за допомогою інтегрального розуму або, згідно концепції В. Вернадського, П. Шардена, О. Леруа, ноосфери, оскільки розум є тільки однією з складових природи людини. Розум є однією з складових максими ще стародавніх греків: Істина, Добро і Краса. Кожна з них несе в собі величезний потенціал енергії. В зв'язку з цим не можна погодитись з категоричним висновком А. Тонбі: «...сама ця естетизація реальності врешті – решт породжує соціальні катастрофи, обумовлені різноманітними формами етноцентризму, в тому числі і його найбільш граничним проявом – нацизмом» [8, с. 263], оскільки те ж саме, навіть з більшою підставою можна сказати і про гуманізацію, а розум взагалі творить спочатку зброю. І взагалі, якщо вірити ментальності художника Ф. Гойї, то сон розуму породжує чудовиськ. Потвора, можливо за деяким виключенням, не може бути ані розумним,

ані добрим. Естетизація означає домінування Краси. Більш того, можливо вирішальне значення людини як людини було те, що вона відкрила очі і з дивуванням просто подивилася в небо і потягнулася до нього, а не тоді, коли вона взяла в руки палку і використала її як засіб, оскільки не утилітарна тяга в небо, в Космос є родовою ознакою людини як людини.

Висновок та перспективи подальших досліджень. Отже, постає непросте розуміння і відчуття та оцінки людей і взагалі всього, що існує у вимірі часу. Можна, наприклад, мати конкурентні переваги, більший прибуток за рахунок «проїдання» минулого часу у вигляді всього того, що накопичила природа в її різноманітних форм та видів, з одного боку, і забруднення її, з іншого. За для самозбереження людство розробляє систему заходів, які поки що здатні в принципі тільки якось пом'якшити ситуацію в цьому плані, але не вирішити. Дослідження сучасних глобальних проблем відбувається переважно в площині минулого часу, в більш ефективному використанні багатств, які накопичила природа, принаймні, на рівні Землі. Водночас, в своїй життєдіяльності людина залучає і майбутній час. Фінансова система функціонує у вимірах переважно майбутнього часу. На рівні майбутнього часу відбуваються фактично найбільш ентропійні явища та процеси. Якщо, наприклад, взяти особисто-індивідуальний рівень, то людина може продавати нирки та інші органи чи віддавати себе «на прокат» і мати за це гроші і вигляд успішної людини. Існують і інші форми «проїдання» свого накопиченого предками природного багатства. Наприклад, продажу своїх дітей у вигляді своєрідних «запасних частин». Природа людини така, що вона живе переважно у вимірі майбутнього часу і саме там відбувається «проїдання» природного потенціалу майбутніх поколінь. В цьому аспекті явно помилковим є афористичне заперечення імператора Риму своєму синові: «Гроші не пахнуть» і тому всі засоби підходять задля отримання грошей. «Запах грошей» здатен ні тільки створювати моральні перепони, а й отруювати атмосферу майбутнім поколінням. На рівні стадних тварин та людини існує і такий природний феномен, як альтруїзм. Людина свідомо чи інстинктивно йде на самопожертву і ймовірно має від цього задоволення від реалізації в такому крайньому рівні свого призначення чи покликання, яке, зрозуміло, нікому, принаймні, в цьому світі не збагнути, а тим паче оцінити грошима. З іншого боку, існують і зрадники, і запроданці. Домінуючим фактором в цьому феномені є гроші. Історія має багато прикладів, коли результати роботи вчених, митців і взагалі творчих людей набагато обганяли свій час і, відповідно, вони не тільки не отримували вдячність, а й, навпаки,

осуд, прокляття та ешафот. Але вони йшли на це за для ствердження себе і результатів своєї праці. З позицій свого часу вони мали вигляд невдач на життєвій ниві, вмирили часто у злиднях і стали нібито абсолютними банкрутами з позицій свого часу. Однак з часом ставали кумирами, яскравим прикладом для багатьох поколінь. Цей феномен знаходить прояв у безперервному процесі вертикальної мобільності людей в середині країни і нерівномірному розвитку країн та народів на світовому рівні.

Література

1. Ортега-и-Гассет Х. О спортивно-праздничном чувстве жизни (перевод с испанского А. Я. Яроша) / Х. Ортега -и Гассет // Философские науки.- 1991.- №12. – с. 137-152
2. Шиллер Ф. Собр. соч. в 7-ми т. Т. 6. Госуд. изд. худож. лит. М.: 1957.
3. Мемфорд Л. Техника и природа человека с. -225-239 Сб. Новая технократическая волна на Западе. – М.: Прогресс, 1986.
4. Карл Полани Великая трансформация: политические и экономические стоки нашего времени / Перевод с английского А. А. Васильева, С. Е. Фёдорова, и А. П. Шурбелева. Под общей редакцией С. Е. Фёдорова. СПб.:Алетуя, – 2002. – 320 с.
5. Кочетков Э. Г. «Современный геоэкономический мир и новая ответственность (или гуманитарны екатегории в глобальном измерении: «справедливость» и её интерпретация в геоэкономическом смысле) с. 19-47. Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. Випуск 71. Частина II (у двох частинах). К.: Київський національний університет ім. Тараса Шевченка. Інститут міжнародних відносин, – 2008.-238с.
6. Ницше, Ф. Соч. в 2-х т.Т.1 Философський взгляд / [сост.,ред.. и примеч. К. А. Свасьян; пер. с нем. Я. Бирмана и др.].- М.: Мысль. – 1996.- 831 с.
7. Ганначенко С. Л. Світовий ринок агропродовольства на сучасному етапі розвитку: перспектива України / С. Л. Ганначенко // Економіка і прогнозування. – 2010. – №1. – с. 142-153.
8. Тойнбі, Арнольд Дослідження історії. Том I [монографія]: / Арнольд Тойнбі. Пер. з англ. В. Шовкуна.-К.: Основи, – 1995. – 614с.

Іванюта П.В.,
д.держ.упр., доц.,
завідувач кафедри менеджменту
Вінницький кооперативний інститут

ЛОГІСТИЧНО-СИНЕРГЕТИЧНИЙ ПІДХІД ЩОДО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ТОВАРУ

Концепція логістичного управління економічними системами вимагає теоретичного осмислення цінності інформації щодо якості товару праці життя.

Термін «логістика» походить від французького слова «loger», яке вперше в 1812 р. застосував французький генерал Антуа Генрі Джоміні (Antoin Henri Jomini – 1779 – 1869) при плануванні запасів боєприпасів [1, с. 86], продуктів харчування і надання помешкання солдатам під час армії Наполеона. В економічній літературі висловлюються різні точки зору щодо сутності логістики. Однак найбільш повне тлумачення цього терміну, на наш погляд, подане в довіднику з логістики: «Логістика – це наука про планування, контроль і управління транспортуванням, складуванням та іншими матеріальними й нематеріальними операціями, що здійснюються в процесі залучення сировини і матеріалів до виробничого підприємства, внутрізаводської переробки сировини, матеріалів, напівфабрикатів, спрямування готової продукції до споживача у відповідності з його уподобаннями й вимогами, а також передавання, зберігання й обробки відповідної інформації».

Сучасні фахівці в цій галузі, трактують логістику як науку, предметом вивчення якої є оптимізація потокових процесів. «Логістика – це ще й рівень культури використання знань про природу і суспільство, що дозволяє не тільки приймати і здійснювати системні рішення, але й виховувати системну уяву, на базі якої можлива гармонізація діяльності людей у великих організаціях».

Отже, логістика являє собою інтеграцію виробничо-збутової діяльності з необхідними інформаційними процесами, включаючи навантажувально-розвантажувальні, транспортні й інші операції у відповідності до вимог клієнтів.

Логістика якості товару охоплює всі види діяльності: замовлення – постачання – виробництво – транспортування – зберігання – маркетинг – продаж – фінанси (табл. 1) [2].

Таблиця 1

Елементи логістичної системи

Логістична підсистема	Елементи логістичної системи	
	основні (О)	додаткові (Д)
I. ПОСТАЧАЧАННЯ (П)	<ol style="list-style-type: none"> 1. джерела покупок 2. розмір і структура покупок 3. вид вантажу і розмір партії постачання 4. ціна одиниці закупівлі 5. термін реалізації закупівлі 6. кількість працівників вид і термін платежів 	<ul style="list-style-type: none"> - кількість постачальників - маршрути постачання - вид упакування: одноразового використання, багатократного використання - вид вантажних одиниць - митні платежі
II. ВИРОБНИЦТВО (В)	<ol style="list-style-type: none"> 1. кількість працівників 2. план виробництва: фізичний і вартісний 3. виробництво продукції: речове і вартісне 4. ритмічність і циклічність виробництва 5. створення партії поставок, формування вантажних одиниць в останній ланці виробництва 	<ul style="list-style-type: none"> - можливість зміни профілю виробництва - регулярність постачання виробництва сировиною - тривалість виробничих циклів - позначення і маркування вантажних одиниць -поточний контроль якості продукції
III. ТРАНСПОРТУ-ВАННЯ (Т)	<ol style="list-style-type: none"> 1. кількість працівників 2. оснащення й засоби транспорту: універсальні та спеціалізовані 3. розклад поїздок засобів транспорту 4. встановлення перевізних ставок 5. операції навантаження і розвантаження засобів транспортування 6. підбір засобів транспортування відповідно до розміру і типу вантажів 	<ul style="list-style-type: none"> - використання навантажувального простору даного засобу транспорту - середня швидкість засобів транспорту - середня аварійність засобів транспорту - правила оренди чужого транспорту - перевізні документація - середні витрати експлуатації транспорту
IV. СКЛАДУВАННЯ (СК)	<ol style="list-style-type: none"> 1. кількість складів 2. розмір складів: у м² використовуваної поверхні 	<ul style="list-style-type: none"> - план облаштування складського простору - засіб розміщення запасів

Закінчення табл. 1

Логістична підсистема	Елементи логістичної системи	
	основні (О)	додаткові (Д)
	<ol style="list-style-type: none"> 1. тип складів: низького і високого складування 2. оснащення складів 3. позначення складських місць 4. локалізація складів 5. кількість регіональних осередків 6. засіб обслуговування запасів 7. витрати на складування й обслуговування запасів 8. кількість працівників 	<ul style="list-style-type: none"> - складський оборот: у днях і кількостях - зміна форми вантажних одиниць - засіб переміщення запасів на складі - кількість зон комплектації запасів
V. ПРОЦЕС ЗАМОВЛЕННЯ (ПЗ)	<ol style="list-style-type: none"> 1. кількість працівників 2. методи передачі інформації в процесі замовлення, планування розподілу продукції 3. відкриття замовлення 4. витрати процесу замовлення 5. аналіз логістичних витрат 6. підготовка документації замовлень 7. передача виробникам замовлень на відсутні вироби 8. процес обслуговування клієнта 	<ul style="list-style-type: none"> - час циклу замовлення - підготовка замовлення - замовлення на складування - передача замовлення до реалізації - підготовка документів прийняття
VI. МАРКЕТИНГ І ПРОДАЖ (МП)	<ol style="list-style-type: none"> 1. база даних маркетингової інформаційної системи 2. база даних логістичної інформаційної системи 3. моніторинг 4. план продажу за кількістю і вартістю 5. визначення розміру і структури попиту 6. кількість працівників 	<ul style="list-style-type: none"> - збір інформації про навколишнє середовище підприємства - збір і аналіз даних фінансового середовища підприємства - проведення первинних і повторних маркетингових досліджень - стимулювання і реклама
VII. ФІНАНСИ (Ф)	<ol style="list-style-type: none"> 1. фінансовий аналіз 2. рахунки підприємства 3. аналіз логістичних витрат 4. контролінг 	<ul style="list-style-type: none"> - фінансовий план - фактури (накладні) - балансовий лист обліку - показники фінансової поточної звітності - показники рентабельності й прибутковості

У результаті застосування логістичної концепції проводиться аналіз і контроль за критичними, небезпечними процесами, досягається більш раціональний рух ресурсів за якісними параметрами для того, щоб необхідні матеріали в потрібний час у потрібній кількості і в потрібному місці були підготовлені для подальшого використання. Тому логістична концепція якості товару розглядається на принципах синхронності, ритмічності, пропорційності, узгодженості технологічних процесів, що забезпечують якість праці та товару і в подальшому впливають на якість життя населення. У Радянському Союзі початком логістичного підходу (в 1955 р. була впроваджена на Саратовському авіаційному заводі) до управління якістю продукції (УЯП) вважалася розробка і впровадження системи бездефектного виготовлення продукції (СБВП) і задача її до відділу технічного контролю (ВТК) та замовникам із першого пред'явлення [3].

СБВП являє собою комплекс взаємопов'язаних технічних, організаційних, економічних, виховних заходів, спрямованих на створення сприятливих умов для виготовлення продукції без дефектів у відповідності до вимог нормативної документації. В основу її були покладені такі принципи:

- повна відповідальність безпосереднього виконавця за якість виготовленої продукції;
- дотримання технологічної дисципліни;
- контроль якості виробів і відповідності їх чинній документації до пред'явлення службі ВТК;
- зосередження технічного контролю не лише на реєстрації браку, а головним чином на заходах, які виключають появу різних дефектів.

Головною особливістю СБВП було те, що вона дозволяла проводити кількісну оцінку якості праці кожного виконавця, колективів, підрозділів і на цій основі проводити моральне і матеріальне стимулювання.

Ця система при всі її позитивні якості мала й недоліки: вона не сприяла оперативному управлінню і проектуванню виробів, не охоплювала стадії життєвого циклу продукції. Але ефективність її позитивних якостей сприяла пошуку нових форм і методів УЯП.

На підприємствах Львівської області було розроблено львівський варіант саратовської системи – систему бездефектної праці (СБП) на базі логістичної концепції, де основним показником якості праці є коефіцієнт якості праці (коефіцієнт трудової участі – КТУ) – кількісний вираз якості праці працівників. При цьому бездефектна праця приймається за одиницю, і всі можливі дефекти в роботі оцінюються зниженим або

підвищеним коефіцієнтом за невиконання або перевиконання певного показника якості праці. На відміну від СБВП, враховує якість праці не лише безпосередніх працівників при виготовленні продукції, але і якість роботи всіх служб підприємства, для чого кожному відділу, цеху, дільниці встановлюють свої критерії оцінки якості праці, що враховують характер діяльності певного підрозділу і виконавця. Коефіцієнти якості праці є основою для матеріального й морального стимулювання виконавців і окремих колективів.

У 1968 р., на принципах логістики, упроваджена система КАНАРСПИ (у перекладі на українську мову означає якість, надійність, ресурс з перших виробів) на підприємствах Горьковської області Російської Федерації, яка була спрямована на те, щоб у процесі проектування і технологічної підготовки виробництва проводити таке виробництво товарів, що дозволило б виключити або звести до мінімуму виправлення дефектів у серійному виробництві й уже з перших зразків випускати надійні, високоякісні товари. Такий підхід вимагав особливої уваги до конструкторської і технологічної документації, аналізу випробувань нових зразків виробів, удосконалення конструкції, технології, встановлення творчих зв'язків науки з виробництвом, аналізу можливостей і особливостей виробництва тощо.

Логістична концепція система НОРМ (наукова організація робіт зі збільшення моторесурсу) була розроблена на Ярославському моторному заводі. Ця система забезпечує комплексний підхід до УЯП на стадіях проектування, виготовлення й експлуатації двигунів. За основу в ній прийнято планування основних показників якості продукції й управління цими показниками. Ця система була поширена на машинобудівних підприємствах. Розглянуті вище системи базувались, в основному, на спільних методичних принципах, але кожна мала свої особливості, пов'язані з характером виробництва, номенклатурою продукції, формами організації виробництва. На початку 70-х рр. львівські підприємства у співробітництві з інститутами Держстандарту УРСР вивчали й узагальнювали досвід забезпечення якості праці й товару, накопичений підприємствами СРСР. Це дозволило виділити загальні організаційні принципи, що не залежать від виробничої специфіки і сприйнятні для більшості підприємств. Так була розроблена система, яку автори назвали комплексною системою управління якістю (КСУЯ) [4]. Вона базується на стандартах підприємства (СТП) і являє собою сукупність заходів, спрямованих на встановлення, забезпечення і підтримку необхідного рівня якості продукції при її розробленні, виготовленні, обігу й експлуатації або споживанні, тобто дозволяє управляти якістю праці й товару на всіх етапах його життєвого циклу.

КСУЯ стала основоположною для двох систем УЯП: комплексної системи підвищення ефективності виробництва (КСПЕВ) і комплексної системи управління якістю й економним використанням ресурсів (КСЯП і ЕВР) [5].

Перша з них була розроблена і впроваджена в сільському господарстві (Краснодарський край) та СВК «Батьківщина» Котелевського району Полтавської області. Її мета – забезпечення постійних високих темпів підвищення якості праці і продукції, оптимізація її рівня і поліпшення найважливіших техніко-економічних показників роботи підприємства.

Друга з них була розроблена на підприємствах Дніпропетровської області, крім основних принципів якості праці, вона передбачала економне використання всіх видів ресурсів. У СРСР розроблена система якості за ієрархією: підприємство – об'єднання – регіон галузь – держава, що знайшла своє відображення в Єдиній державній системі управління якістю (рис. 1).

Структура системи в логістичній концепції складається з підрозділів і служб, які беруть участь в управлінні виробничо-збутової діяльності підприємства – об'єднання – регіону – галузі – держави. Елементами системи є функції, заходи, процеси, технічні засоби і нормативні документи, що формують і забезпечують функціонування системи. Ці елементи в кожній галузі мають конкретний зміст з урахуванням організаційної структури, характеру і номенклатури товарів та інших особливостей.

Взаємозв'язок між елементами системи забезпечується системою стандартизації, що регламентує норми і правила у сфері управління, а також встановлює порядок розробки, упровадження стандартів.

Систему характеризує основна мета, об'єкти, критерії ефективності, структурні елементи основних функцій, розподіл функцій управління між ланками організаційної структури, методи забезпечення функціонування системи на всіх рівнях управління.

Отже, КСУЯ виконує такі основні функції [6]:

- прогнозування потреб і планування підвищення якості;
- розробка технологічних вимог щодо якості товарів, праці;
- нормування праці;
- оцінка і сертифікація товарів;
- організація виробництва;
- організація технологічного забезпечення якості товарів, праці;
- організація метрологічного забезпечення якості товарів;

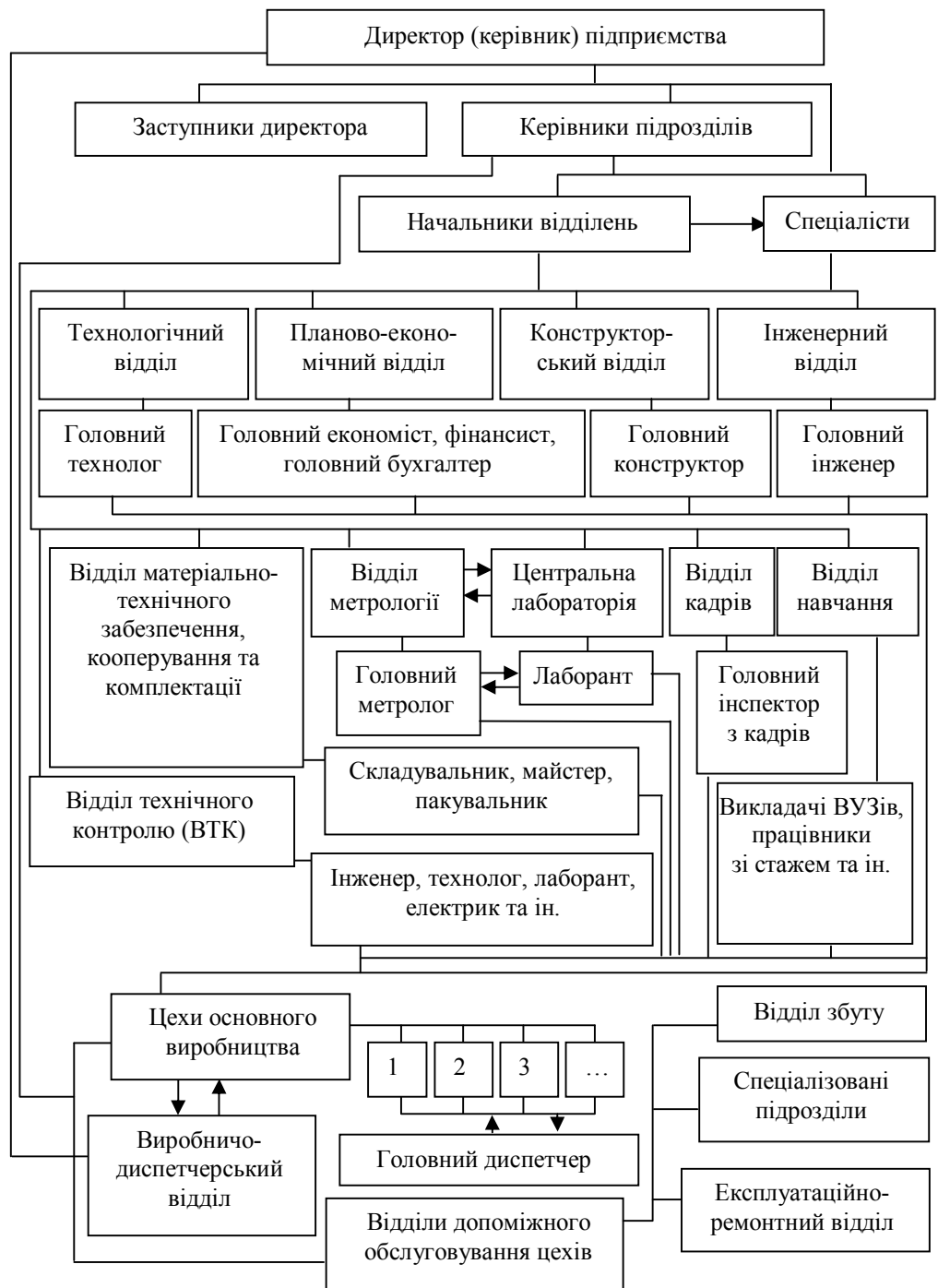


Рис. 1. Система управління якістю на військових заводах в Радянському Союзі (80-і рр. XX ст)

- організація матеріально-технічного забезпечення якості товарів, праці;
- організація логістичного взаємозв'язку в контексті якості;
- організація підготовки і підвищення кваліфікації галузевих фахівців, забезпечують рівень якості товарів, праці;
- стимулювання підвищення якості товарів, праці;
- організація розробки і виконання заходів щодо рівня якості за результатами державного нагляду, міжвідомчого і відомчого контролю;
- внутривиробничий облік і звітність з якості товарів, праці;
- техніко-економічний аналіз поліпшення якості товарів, праці;
- правове забезпечення управління якістю товарів, праці;
- інформаційне забезпечення КСУЯ.

Розробка і впровадження логістичної системи управління якістю є складним процесом, який має такі етапи: підготовка та розробка проекту системи і впровадження системи.

На етапі підготовки та розробки:

- видається наказ про організацію робіт із розробки системи і створення координаційно-робочої групи на чолі з головним менеджером;
- організується технічне навчання провідних фахівців підрозділів, які будуть брати участь у розробці КСУЯ, вивчається досвід команди керівників і спеціалістів, розробляються їх посадові інструкції;
- розробляються проект і положення КСУЯ;
- обґрунтовується методичне, матеріальне і фінансове забезпечення КСУЯ;
- обговорюється модель, проводиться тренінг і затверджується діяльність КСУЯ.

На етапі впровадження системи:

- видається наказ про введення в дію затвердженої КСУЯ та виконання заходів із її впровадження;
- виконуються заходи з впровадження КСУЯ (здійснюється навчання керівного складу і працівників системи, узгоджуються посадові інструкції та логістичні інформаційні взаємозв'язки всіх служб тощо);
- упорядковуються вітчизняні стандарти у відповідності до міжнародних стандартів ISO серії 9000 і 10000 рекомендації Держстандарту України;
- організуються координаційні інформаційні взаємозв'язки і контроль за впровадженням і дотриманням вимог положення КСУЯ.

По закінченні впровадження КСУЯ складається акт про її впровадження і вона реєструється в Держстандарті.

При розробці і впровадженні системи необхідно враховувати такі чинники:

- принципи логістичної концепції: синхронність, ритмічність узгодженість усіх виробничо-збутових процесів;
- останні досягнення науки, техніки та впровадження новітніх прогресивних технологій;
- попередній досвід упровадження єдиної КСУЯ;
- зарубіжний досвід із поліпшення якості продукції;
- можливість використання інформаційних технологій.

При розробці логістичної концепції управління в КСУЯ необхідно враховувати наступні положення:

- відмова від надлишкових запасів;
- відмова від завищення часу на виконання основних і транспортно-складських операцій;
- усунення браку продукції;
- усунення простоїв обладнання та ін.

Застосування логістичного підходу на підприємствах України може бути ефективним за умови максимальної концентрації функцій планово-координаційного, оперативного характеру в єдиному блоці і під єдиним центром управління – системою управління якістю. За даними Європейської асоціації логістики, застосування логістичних розробок дозволяє скоротити час виробництва товарів на 25%, знизити собівартість продукції на 30 %, а також знизити обсяг запасів на 30–70% [7]. Позитивні сторони при застосуванні такої концепції полягають у наступному:

- оптимізуються запаси матеріальних ресурсів і готової продукції;
- підвищується конкурентоздатність на ринку товарів;
- скорочуються внутрівиробничі простої обладнання;
- покращується якість виробленої продукції;
- скорочується брак на виробництві;
- знижуються втрати матеріальних ресурсів;
- усе виробництво орієнтується на ринок покупця.

У логістичній концепції система постачання, що ґрунтована на параметрах якості, полягає, по-перше, у поділі фізичних потоків на незалежні періоди транспортування і складування, по-друге, у підготовці інформації про фазу стану потоку в реальному масштабі часу. Такий підхід значно полегшує роботу служб постачання, тому що він дозволяє їм перейти на оперативну систему постачання «точно, своєчасно». Тут, на думку спеціалістів-логістиків, знаходяться значні резерви підвищення продуктивності управлінської праці, зниження обсягів листування з

постачальниками (споживачами) і, в кінцевому підсумку, передумови для створення ефективної чинної інформаційної логістичної системи. Оперативне постачання в будь-якій формі потребує меншого обсягу і часу оформлення документів, тому що поставки провадяться по декілька разів на день, використовуються довгострокові контракти, і навіть просто телефонний дзвінок або стисла телеграма можуть легко змінити час і розмір поставки. Оперативне постачання легко адаптується в рамки комп'ютерних технологій, без використання яких неможливе створення інформаційної логістичної системи, спроможної локалізувати проблему передачі та збереження постачальницької інформації. Обмін постачальницькими даними, що поширюється на мережу торговельних підприємств-постачальників і транспортних компаній, дозволяє виготовлювачу зменшити витрати, пов'язані з забезпеченням діяльності повного логістичного ланцюга. Підвищивши її ефективність, виробниче підприємство одержує істотну економію і забезпечує дотримання якісних параметрів товару. Ця економія фактично ділиться у визначених пропорціях між трьома сторонами: виготовлювачем, постачальником і транспортною компанією, компенсуючи витрати на створення й утримання сучасних інформаційних систем.

В основу логістичної концепції покладений принцип швидкого реагування (QRL – *Quick Response Logistics*) (рис. 2), сутність його полягає в досягненні переваги над конкурентами на ринку через розвиток інформаційних систем, які мають можливість швидко реагувати на потреби замовників, що виникають (маркування товарів штриховими кодами і фіскальні каси з лазерними зчитувальними пристроями (EPOS – *Electronic Point of Sale*). Використовуючи дану систему (QRL) можна своєчасно отримати інформацію про фактичний попит на даний товар на ринку [8, с. 203].

Прикладом ефективного застосування системи швидкого реагування може бути фірма *Procter & Gamble* у США, яка одержує дані про продаж безпосередньо в пунктах найбільшого роздрібного продажу *Wal-Mart* [9, с. 201]. Використовуючи цю інформацію, *P&G* значно підвищила точність своїх виробничих планів і графіків постачань у цю торгову мережу. У результаті фірма *Wal-Mart* має менші запаси товарів від зазначеного постачальника й одночасно (можливо, це, і звучить парадоксально) рідше фіксує випадки їхньої нестачі. З іншого боку, користь від цього у концерні *Procter & Gamble* – це поліпшення економічних результатів завдяки істотному росту продажу та підвищення якості продовольчих товарів.

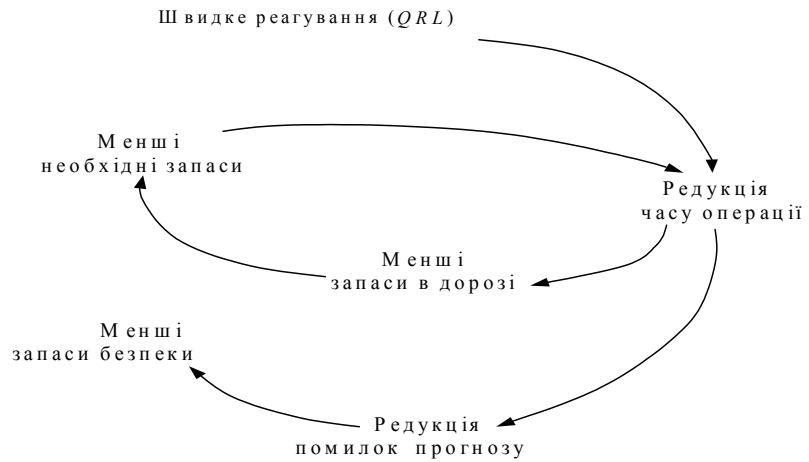


Рис. 2. Система швидкого реагування

Першими галузями, у яких застосовано систему швидкого реагування були швейна промисловість, а також галузі, пов'язані з модою. Як зазначає Р.М. Фрейзер, в американській текстильній і швейній промисловості витрати в традиційно керованих логістичних процесах складають 25 млрд. дол. за рік, у тому числі:

- переоцінки товарів (наприклад, сезонні) – 14,1 млрд. USD;
- витрати, пов'язані з нестачею запасів – 6,1 млрд. USD;
- витрати, пов'язані з утриманням запасів – 5,1 млрд. USD.

Останнім часом виникає необхідність у створенні інтегрованих логістичних підсистем КСУЯ, що з'єднують одержувачів і постачальників. Ці системи сприяють перетворенню ланцюгів пропозиції на ланцюги попиту, сприяючи при цьому умовам забезпечення якості та конкурентоздатності товару. Класичним прикладом цього є інформаційна система у Великобританії, що управляє процесом поставок у магазини VhS-промисловості. Щоденна інформація, яка спрямовується з пунктів продажу до центру, дозволяє дізнатися про розміри замовлень, що поповнюють запаси. Згодом цю інформацію пересилають безпосередньо до постачальників, що готують поставки для конкретних магазинів і забезпечують їх штрих-кодом. Логістична система передає їх у відділ розподілу. Тут відбувається їхнє сортування по окремих магазинах. У результаті такого постачання (точно, своєчасно) знижуються запаси в магазинах та мінімізуються витрати на транспортування. Але цей процес в умовах континентального потепління і зміни

погодних явищ створює загрозливі умови для зберігання і збуту продовольчих товарів. Підвищення якості товарів у даному випадку неможливе без якісної праці в умовах виробничо-збутової діяльності.

Аналогічним є приклад шведського концерну SKF, що займається виробництвом підшипників. Цей концерн створив європейську мережу, у рамках якої функціонує система глобального прогнозування і пропозиції (GFSS – *Global Forecasting and Supply System*). GFSS це система управління попитом, що передбачає його реєстрацію в місцях подачі замовлень від європейських одержувачів або через електронні системи обміну даними (EDI). У логістичній системі в реальному масштабі часу встановлюється, які з потрібних виробів є в запасі, тобто які з них доступні негайно.

У випадку виявлення нестачі запасів передаються відомості про те, коли виробничі графіки якого-небудь із п'яти головних європейських виробників передбачають їхнє постачання.

Одночасно замовлення одержувача акцептується через GFSS разом із визначенням дати, коли відбудеться постачання (система дозволяє розробити графіки розподілу). Це дає можливість підвищити ефективність управлінських рішень рис. 3 [8].



Рис. 3. Функції системи логістичної інформації

Ефективність даної системи можлива за умови створення менеджерами загальної бази даних, що є відправною точкою для стратегічних, оперативних і контролінгових дій, узгоджених із функціональним характером своєї підпорядкованості окремим ланкам у логістичній системі для підприємства.

У синхронному логістичному управлінні підприємством маркетингова система інформації (MIS) є частиною логістичної системи інформації (LIS – Logistics Informatio System), що створюється менеджером з логістики. Кількісне і вартісне відображення всіх елементів логістичної системи в документах на підприємствах і між ними, навіть зарубіжних, це необхідна умова інформатизації в ланках логістичного ланцюга. Для упорядкування всіх основних і додаткових елементів щодо їхньої придатності для використання в інформаційній системі класифікуємо й уніфікуємо обробку даних для створення документації, а також їхнього архівування. З цією метою всі елементи ми поділяємо на три групи [10, с. 1 – 2]:

- загальнофінансові елементи логістичної системи з відображенням їх у балансовому листі й обліковому листі за результатами діяльності фірми або групи фірм, які діють у даній країні і за рубежом;

- формальні елементи логістичної системи, такі як преїскуранти, списки перевезень, облік часу циклу замовлень тощо;

- операційні елементи логістичної системи: облік джерел закупок, формування партії поставок, вантажних одиниць, розклад руху транспортних засобів, прогнозування попиту, прогнозування продажу тощо.

Але одержання конкурентних переваг неможливе без ефекту синергізму в логістичній концепції, який здійснюється за рахунок об'єднання ресурсів, бізнес-одиниць (господарських підрозділів) наукових досліджень. Уперше термін «синергія» був уведений І. Ансоффом: «концепція синергізму – це перехід від принципу економії на масштабах виробництва в обробній промисловості до більш широкого принципу стратегічної економії в масштабах діяльності, джерелом якої є взаємна підтримка різних стратегічних одиниць бізнесу» [11]. Наявність ефекту синергізму й управління ним створює специфічну конкурентну перевагу на різних товарних ринках у зниженні рівня витрат або в набутті продукцією унікальних властивостей. Стратегія синергізму проявляється в підвищенні ефективності діяльності за рахунок спільного використання ресурсів (синергія технологій і витрат), ринкової інфраструктури (спільний збут) або сфер діяльності (синергія планування і управління). Таким чином, значення стратегії синергізму у форматі якості полягає у тому, що вона допомагає одержати більш високу

ефективність виробництва при взаємозв'язку бізнес-одиниць, ніж у ситуації, коли вони діють роздільно.

Американські економісти У. Кінг і Д. Кліланд вважають синергізм важливим елементом вибору, розробки і стратегії управління [12, с. 148]. Синергетичний ефект найбільш яскраво виявляється на рівні портфельної (корпоративної) стратегії, однак можливий і в межах однієї бізнес-одиниці. Господарська практика свідчить, що ефект спільної діяльності завжди вищий за просту суму індивідуальних зусиль за рахунок потенціалу співробітництва в системі управління якості товару.

Таким чином, синергізм логістики якості товару – це синхронний, ритмічний, пропорційний, узгоджений процес, який здійснюється безпечними технологічними процесами та стандартними умовами праці, що забезпечують якісні параметри товару, праці впливаючи при цьому на якість життя населення. А рекомендована синергетична логістична парадигма, в якій відображається якість товару-праці, як якісна сторона життєдіяльності населення, тобто його можливість у даних соціально-економічних умовах існувати, відтворюватись, розвиватись, задовольняти власні потреби у харчуванні, безпеці, продовженні людського роду.

Література

1. Родников А.Н. Логистика. Терминологический словарь [Электронный ресурс] / А.Н. Родников – М.: Экономика, 1995. – 251 с. – Режим доступа: http://sklad-zakonov.narod.ru/sb_pr/index.
2. Gołemska E. Rozmyte układy ekonomiczne a globalizacja logistyki / E. Gołemska, M. Szymczak – Poznań: AE, Zeszyty Nauki, 1996. – 230 s.
3. Леонов И.Г. Управление качеством продукции: [учебное пособие] / И.Г. Леонов, О.В. Аристов – М.: Изд-во стандартов, 1990. – 224 с.
4. Комплексная система управления качеством продукции : [монография] / Под ред. Е.Т. Удовиченко. – К.: Техніка, 1976. – 200 с.
5. Добрик В.Ф. Управление качеством: Проблемы и их реализация / В.Ф. Добрик, Е.Т. Удовиченко. – Львов: Каменяр, 1978. – 135 с.
6. Комплексная система управления качеством продукции. Основные принципы разработки и внедрения / Под ред. А.В. Гличева – М.: Машиностроение, 1977. – 63 с.
7. Кальченко А.Г. Логістика: [навч. посібник] / А.Г. Кальченко. – К.: КНЕУ, 2000. – 148 с.
8. Christopher M. Logistyka i zarządzanie łańcuchem podaży. / M. Christopher. – Wyd. PSB, Kraków, 1998. – 273 s.

9. Hammel G. The Core Competence of the Corporation / G. Hammel, C.K. Prahalad // Harvard Business Review. – May – June 1990. – S. 201.
10. Ciesielski M. Logistyka a współdziałanie logistyczne. / M. Ciesielski // Maszynopis, Akademia Ekonomiczna. – Poznań, 1998. – s. 1 – 2.
11. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
12. Кинг У., Клиланд Д. Стратегическое планирование и хозяйственная политика / У. Кинг, Д. Клиланд – М.: Прогресс, 1982. – 280 с.

Карп'юк О.,

к. е. н., головний експерт відділу ринків
зв'язку та телекомунікацій Департаменту досліджень і розслідувань
ринків невиробничої сфери
Антимонопольного комітету України

старший викладач кафедри економічної теорії
та конкурентної політики
Київського національного
торговельно-економічного університету

ЗАХИСТ ЕКОНОМІЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ ЯК ОДИН ІЗ ПРІОРИТЕТІВ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Однією із реформ, передбачених Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020» (далі – Стратегія), схваленою Указом Президента України від 12.01.2015 № 5/2015, є реформа захисту економічної конкуренції [1]. Ключові показники, які оцінюють хід виконання даної реформи, є наступні: 1) за глобальним індексом конкурентоспроможності, який розраховує Всесвітній Економічний Форум (WEF), Україна увійде до 40 кращих держав світу; 2) за глобальним індексом конкурентоспроможності у боротьбі за таланти, який розраховує одна з провідних світових бізнес-шкіл INSEAD, Україна увійде до 30 кращих держав світу. Наразі Україна у двох зазначених індексах знаходиться на 79 та 66 місцях відповідно.

З метою виконання плану дій щодо реалізації положень Стратегії Антимонопольним комітетом України (далі – Комітет) досягнуто значних результатів.

Так, згідно з Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо забезпечення прозорості діяльності Антимонопольного комітету України» органи Комітету оприлюднюють рішення за результатом розгляду справ про порушення законодавства про захист економічної конкуренції на офіційному веб-сайті Комітету протягом десяти робочих днів з дня його прийняття. Рішення підлягає оприлюдненню в повному обсязі, крім інформації, яка визначена інформацією з обмеженим доступом [2].

З метою однакового застосування положень частин другої, п'ятої та шостої статті 52 Закону України «Про захист економічної конкуренції» [3] та статті 21 Закону України «Про захист від недобросовісної конкуренції» [4] в частині підходів до визначення розміру штрафів за порушення законодавства про захист економічної конкуренції, в тому числі порушень законодавства про захист від недобросовісної конкуренції Комітетом 16 лютого 2016 року надано рекомендаційні роз'яснення. Рекомендаційні роз'яснення визначають підходи Комітету, які рекомендується застосовувати його органам при визначенні розміру штрафів за порушення законодавства про захист економічної конкуренції з метою забезпечення правової визначеності та передбачуваності застосування положень зазначених Законів.

Під час розрахунку розміру штрафів за порушення Комітет керується засадами пропорційності, недискримінаційності та розумності. У виняткових випадках у зв'язку з необхідністю забезпечити належний стримуючий ефект, штрафи можуть бути визначені в більшому розмірі, ніж передбачено Рекомендаційними роз'ясненнями, але в межах, визначених частинами другою, п'ятою та шостою статті 52 Закону України «Про захист економічної конкуренції», частинами першою та другою статті 21 Закону України «Про захист від недобросовісної конкуренції». Це стосується, зокрема, вчинення порушень, що призвели до особливо негативних наслідків для конкуренції, інтересів інших суб'єктів господарювання, споживачів, можливостей органів Комітету виконувати покладені на них завдання. Зазначені рішення приймаються виключно Комітетом.

У виняткових випадках, зокрема, за наявності форс-мажорних обставин, засвідчення яких відбувається в установленому законом порядку, інших особливих обставин природного, економічного, суспільного характеру, штрафи можуть бути визначені у меншому

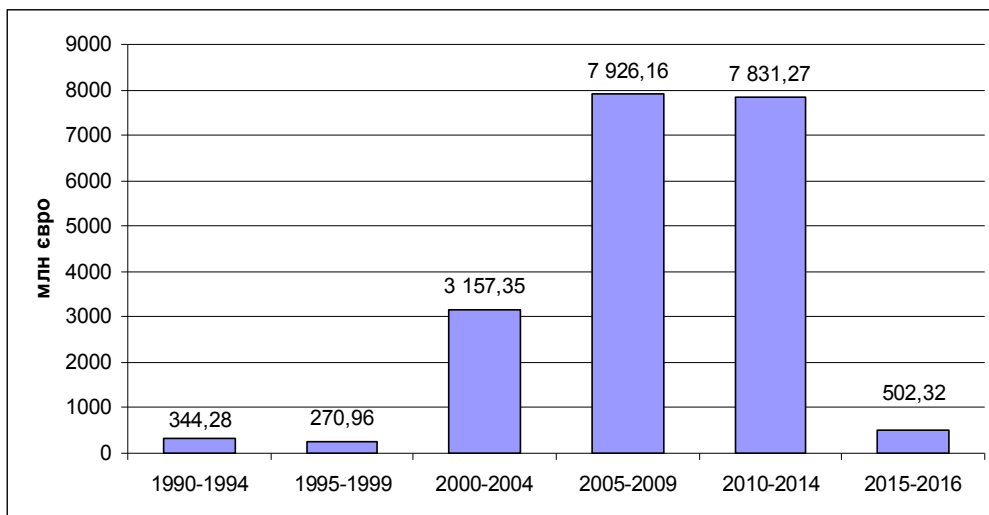
(зокрема, символічному) розмірі. Обґрунтування такого розміру має бути наведено в рішенні про накладення штрафу. Зазначені рішення приймаються виключно Комітетом.

Відповідно до Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про захист економічної конкуренції» щодо підвищення ефективності системи контролю за економічними концентраціями» підвищено вартісні показники, у разі досягнення яких необхідно отримати дозвіл Комітету на концентрацію; запроваджено скорочену процедуру оцінки концентрації; запроваджено проведення попередніх консультацій щодо інформації та документів, які є необхідними для розгляду відповідної заяви [5].

Головною передумовою реалізації Стратегії є суспільний договір між владою, бізнесом та громадянським суспільством, де кожна сторона має свою зону відповідальності. Відповідальність бізнесу – зокрема, дотримуватися принципів конкуренції.

Особливим видом дотримання ж вимог антимонопольного законодавства є дії по боротьбі з картелями. Європейська Комісія (*далі* – Комісія) визначає картель як групу подібних, незалежних компаній, які об'єднуються, щоб встановлювати ціни, обмежувати виробництво або поділяти між собою ринки чи споживачів. Замість того, щоб конкурувати один з одним, члени картелю покладаються на узгоджений між ними курс дій, який зменшує їх стимули надавати нові чи кращі товари та послуги за конкурентними цінами. Як наслідок, їх клієнти (споживачі або інші підприємства) в кінцевому підсумку платять більше за нижчу якість. Саме тому картелі забороняються більшістю конкурентних відомств світу.

Покарання для компаній, які порушують правила конкуренції, можуть бути дуже серйозними. Зокрема, за картельні порушення найбільший штраф, який був накладений Комісією на усіх членів єдиного картелю, склав 1,383 млрд євро [6]. Відповідачами були виробники скла для автомобілів – японська фірма Asahi Glass Company, французька група компаній Saint-Gobain, британська Pilkington та бельгійська Soliver. Зокрема, на Saint-Gobain накладений штраф перевищував 896 млн євро. У червні 2006 року Комісія переглянула свої керівні принципи для встановлення штрафів у справах про порушення правил конкуренції. Вони призвели до того, що штрафи за участь у картелях стали значно вищими, ніж були до цього (див. рис. 1).



*Рис. 1. Штрафи, накладені Європейською Комісією за участь у картелях протягом 1990-2016 рр.**

Джерело: складено автором за даними [6].

Разом з цим, компанії, які беруть участь у картелях, мають обмежену можливість зменшити суму накладеного штрафу. Комісія проводить політику пом'якшення відповідальності, в рамках якої компанії надають інформацію про картель, в якому вони брали участь, в обмін на отримання повного або часткового імунітету від штрафів. Для того, щоб отримати повний імунітет, компанія, яка брала участь у картелі, повинна першою проінформувати Комісію про існуючий картель, надавши достатньо інформації, яка б дозволила Комісії розпочати перевірку у приміщеннях підприємств, що входять до картелю. Якщо Комісія в своєму розпорядженні уже володіє достатньою інформацією для проведення перевірки або така перевірка уже була

* суми наведені з урахуванням змін постанов Європейського суду загальної юрисдикції та Суду Європейського Союзу і тільки з урахуванням картельних порушень відповідно до статті 101 Договору про функціонування Європейського Союзу.

проведена, компанія, яка брала участь у картелі, повинна надати докази, які б дозволили Комісії довести порушення картельної змови. Компанія також повинна повністю співпрацювати з Комісією протягом всієї процедури розслідування, надавати Комісії усі нововиявлені докази для негайного припинення картелю. Під співпрацею з Комісією мається на увазі, що компанії забороняється повідомляти про існування та зміст її повідомлення про участь у картелі будь-якій іншій компанії. У разі недотримання такої вимоги, компанія не зможе скористатися наданим імунітетом.

Компанії, які не повідомили першими про існуючий картель, мають можливість зменшити майбутній штраф у разі, якщо вони нададуть докази, які представляють «значну додану вартість» до існуючої в розпорядженні Комісії інформації та припинять свою участь у картелі. Доказ у вигляді «значної доданої вартості» вважається таким для Комісії, якщо він зможе посилити здатність Комісії довести порушення картельної змови. Першій компанії, яка відповідатиме таким умовам, надається знижка у розмірі від 30 до 50 % суми накладеного штрафу, другій – від 20 до 30 %, наступним компаніям – до 20 %.

Комісія вважає, що будь-яке повідомлення, надане їй в рамках програми «Ліненсі», формує частину «досьє» Комісії, і не може бути розкрито або використане для будь-якої іншої мети, окрім ніж для власних процедур розслідування певного картелю. Поряд з іншими засобами виявлення і розслідування, наявними у розпорядженні Комісії, програма «Ліненсі» довела свою ефективність у боротьбі з картелями. Вона також має дуже стримуючий ефект на формування картелю, дестабілізує роботу існуючих картелів, сіючи серед членів картелю недовіру і підозрілість.

Федеральний картельний офіс Німеччини (*далі* – Офіс) демонструє значні результати в питаннях захисту конкуренції. Зокрема, 2006 року було переглянуто програму «Ліненсі» [7]. Відповідно до неї штраф за вчинене порушення може бути зменшений до 50 %. З моменту перегляду програми кількість справ, в яких наявні повідомлення про участь у картелі, з кожним роком зростає (рис. 2).

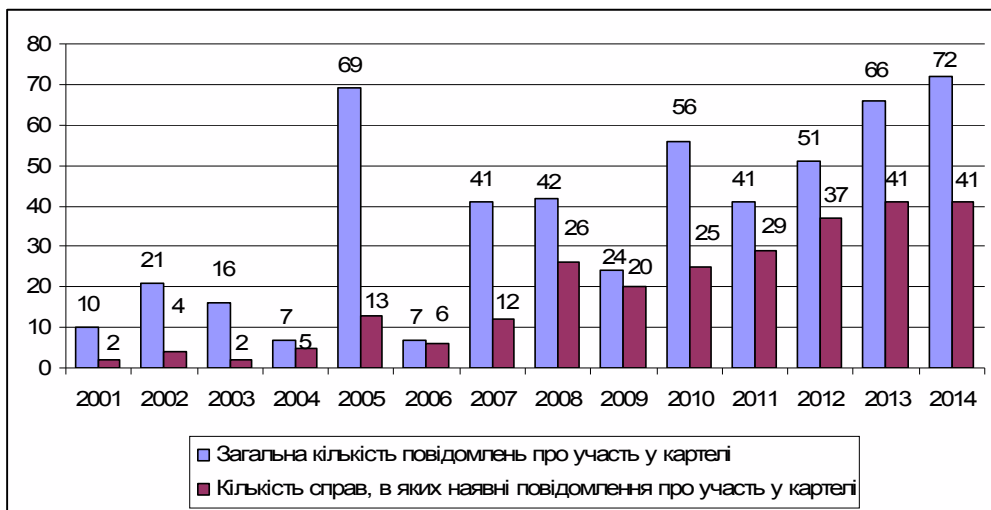


Рис. 2. Кількість повідомлень про участь у картелях в рамках програми «Ліненсі» протягом 2001-2014 рр.

Джерело: складено автором за даними Федеральної антимонопольної служби Федеративної Республіки Німеччини [7].

Рекордні суми штрафів Офісом було накладено у 2003, 2007 та 2014 роках – відповідно більше 700 млн. євро, 400 млн. євро та більше 1 млрд. євро (рис. 3) [8]. Зокрема, у 2014 році із загального розміру штрафу понад один мільярд євро, по 338 млн. євро припадає на ринки ковбасних виробів та пива, майже 282 млн. євро на ринок цукру. Чи можна вважати, що з 2007 до 2013 років сума накладених штрафів зменшувалася у зв'язку з ефективністю перегляду програми «Ліненсі»? Напевно, так.

Поряд з програмою «Ліненсі» Офісом розроблено систему інформаторів, в якій не потрібно вводити даних для ідентифікації особистості, а лише відому інсайдерську інформацію за наступним алгоритмом: ознайомитися із політикою конфіденційності, ввести або прикріпити інформацію, зареєструвати поштову скриньку, відповісти на питання екзаменатора, очікувати інформацію про стан розгляду свого подання на зареєстровану скриньку. В свою чергу, дана система використовується відомими компаніями (Siemens AG, Volkswagen AG, Commerzbank AG, Osram AG, Nestle S.A., Tikkurila Oyj, T-Mobile Int. AG тощо) для виявлення корупційних діянь, уникнення потенційних ризиків. Якщо особа є працівником однієї із таких компаній або ж їй

відома інформація, вона може повідомити про це безпосередньо на сайті www.business-keeper.com. IP-адреса не відстежується, працівники компанії Business Keeper або треті особи подання прочитати не мають можливості. Система доступна 50 мовами світу. На сьогодні такою системою скористалося 185 мільйонів користувачів [9].

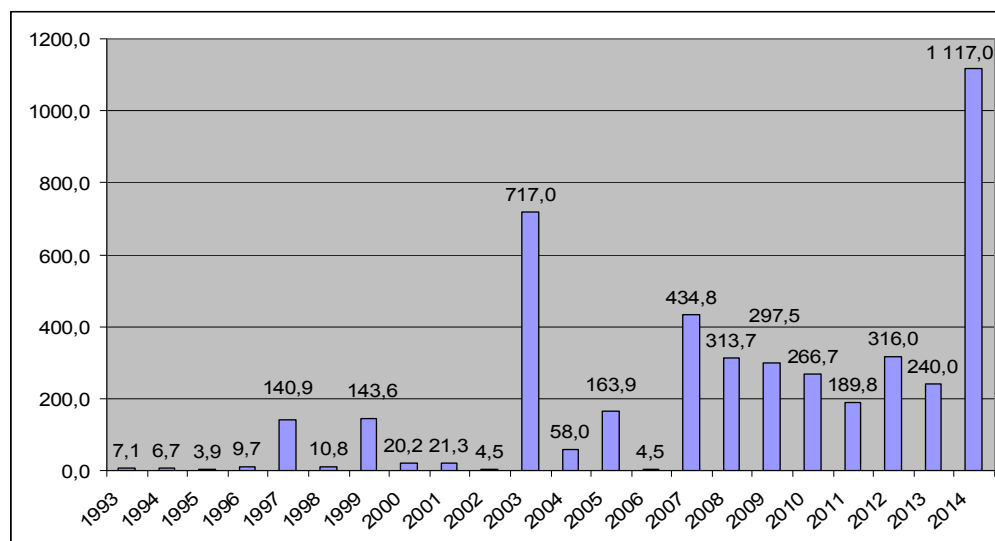


Рис. 3. Штрафи, накладені Офісом протягом 1993-2014 рр., млн. євро

Джерело: складено автором за даними Федеральної антимонопольної служби Федеративної Республіки Німеччини [8].

Розслідуванням картелів у Сполучених Штатах Америки займається антимонопольний підрозділ Міністерства юстиції США (далі – Підрозділ) разом із Федеральним бюро розслідувань, залучаючи при цьому до участі сектор по боротьбі із шахрайством, підрозділ цивільного захисту, відділ суспільної цілісності, управління з міжнародних зв'язків, сектор з конфіскації активів і боротьби з відмиванням грошей. Протягом 2013 року Підрозділ розглянув 50 картельних справ із загальним розміром накладених штрафів на суму 1,02 млрд. дол. США (рис. 4) [10].

За період 2003-2013 років Підрозділом у таких справах було накладено штрафів в середньому майже 625 млн. дол. США на рік, що майже в 10 разів перевищує розмір видатків на утримання Підрозділу в рік на суму 60 млн. дол. США. Суми сплачених штрафів не надходять до бюджету Підрозділу, а входять до Фонду жертв злочинів, і надаються постраждалим в якості витрат на медичну та консультаційну допомоги,

допомоги у вигляді житла та інших потреб. Також протягом 2013 року Підрозділом було притягнуто до відповідальності 21 корпорацію та 34 особи, яких суди, в свою чергу, позбавили волі на строк в середньому трохи більше 2 років на одного відповідача. У 1990-ті роки середнє тюремне ув'язнення за участь у картелі для відповідача становило 8 місяців, на даний момент цей строк складає 25 місяців. Варто зазначити, що іноземні громадяни теж не уникають відповідальності – протягом 2009-2013 років суди позбавили волі 11 осіб, в той час як за період з 1990 по 1999 рік позбавлено волі було лише трьох осіб.

Очевидний прогрес Підрозділу у виявленні та розслідуванні картелів можна простежити з моменту зміни підходів та стратегії, що здійснювалися впродовж останніх двох десятиліть. На початку 1990-х років, визнаючи ту шкоду, яку картелі завдають американським компаніям та споживачам, Підрозділ відніс розслідування картелів до основних пріоритетів. І, перш за все, 10 серпня 1993 року було прийнято корпоративну програму «Ліненсі», відому також як корпоративну амністію або корпоративну політику імунітету. Варто зазначити, що вперше таку програму Підрозділ ввів у 1978 році, а вже у 1993 році суттєво її переглянув. У 1994 році Підрозділ окремо затвердив також програму «Ліненсі» для фізичних осіб. Згідно із корпоративною програмою «Ліненсі» 1993 року суб'єкт господарювання має відповідати шести умовам «Виду А пом'якшення» (перед початком розслідування). Якщо усі шість умов не дотримані, суб'єкт господарювання може далі відповідати умовам «Виду Б пом'якшення» (суб'єкт господарювання заявився першим, розслідування уже почалось, але відсутні очевидні докази для доведення порушення).

Автор повністю погоджується із директором кримінально-виконавчої філії Підрозділу Скоттом Хеммондом, що програма «Ліненсі» є найбільш ефективним інструментом розслідування з будь-коли створених для боротьби з картелями [11]. Серйозність можливого покарання, включаючи ризик особистої відповідальності, є важливим фактором успіху таких програм.

В свою чергу, законодавством України у сфері захисту економічної конкуренції передбачається, зокрема, повне звільнення особи від відповідальності за антиконкурентні узгоджені дії (картельну змову). Згідно із частиною п'ятою статті 6 Закону України «Про захист економічної конкуренції» особа, що вчинила антиконкурентні узгоджені дії, але раніше за інших учасників цих дій добровільно повідомила про це Антимонопольний комітет України чи його територіальне відділення та надала інформацію, яка має суттєве значення для прийняття рішення

у справі, звільняється від відповідальності за вчинення антиконкурентних узгоджених дій, передбаченої статтею 52 цього Закону. В той же час штраф за вчинення антиконкурентних узгоджених дій складає до 10 % від обороту компанії за попередній рік. Реалізація положень частини п'ятої статті 6 Закону України «Про захист економічної конкуренції» передбачена Порядком подання заяв до Антимонопольного комітету України про звільнення від відповідальності за вчинення порушення законодавства про захист економічної конкуренції, передбаченого пунктом 1 статті 50 Закону України «Про захист економічної конкуренції» [12].

29 квітня 2015 р. Антимонопольний комітет України розглянув справу про картельну змову між великими торговельними мережами, які діють під брендами «Сільпо», «Фора», «Фуршет», «Велика кишеня», «ЕКО-маркет», «Караван», «БІЛЛА», «НОВУС», «Спар», «Бімаркет», «МЕТРО», «АШАН», «АТБ», «Перекресток», «Край та Країна», та дослідницькою компанією «АСНільсен Юкрейн». Діяльність картелю призводила до обмеження конкуренції на ринку послуг з організації роздрібної торгівлі в неспеціалізованих магазинах переважно продовольчим асортиментом міста Києва, в результаті чого запроваджено несприятливі умови для виробників та постачальників, що створювало бар'єри для інвестицій та інновацій, стримувало вихід на ринок малого та середнього бізнесу. Це призвело до суттєвого завищення цін для споживачів на товари повсякденного вжитку. Виходячи з ситуації на ринку та враховуючи можливість негативного впливу максимальних розмірів штрафних санкцій на споживчі ціни, а також сподіваючись на приведення торговельними мережами своєї діяльності до найкращих європейських практик, до відповідачів застосовано помірні санкції. Зокрема, сукупний розмір накладеного штрафу склав 203,616 млн. грн. Разом з цим, відповідачам надано зобов'язання припинити порушення законодавства про захист економічної конкуренції шляхом приведення своєї діяльності, в тому числі договірних відносин з постачальниками та/або виробниками товарів та підходів до ціноутворення для своїх споживачів у відповідність до законодавства про захист економічної конкуренції.

Література

1. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 12 січня 2015 р. № 5/2015. – Офіційний вісник Президента України. – 2015. – № 2. – с. 14.

2. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо забезпечення прозорості діяльності Антимонопольного комітету України» // Відомості Верховної Ради України. – 2015. – № 51. – с. 2491.
3. Закон України «Про захист економічної конкуренції» // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 12.
4. Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції» // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 36.
5. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про захист економічної конкуренції» щодо підвищення ефективності системи контролю за економічними концентраціями» // Відомості Верховної Ради України. – 2016. – № 13. – с. 6.
6. Sigyn Monke. Commission imposes the highest-ever cartel fine (more than EUR 1.3 billion) on four car glass manufactures / Sigyn Monke, Lorenzo Piazza, Stephan Simon // Competition Policy Newsletter. – 2009. – № 1. – p. 59-60.
7. Notice No. 9/2006 of the Bundeskartellamt on the immunity from and reduction of fines in cartel cases. Leniency Programme of March 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Publikation/EN/Leitlinien/Notice%20%20Leniency%20Guidelines.pdf?__blob=publicationFile&v=5
8. The Bundeskartellamt. Annual Report 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Publikation/EN/Jahresbericht/Jahresbericht_2014.pdf?__blob=publicationFile&v=3
9. Worth M. Whistleblowing in Europe. Legal protection for Whistleblowers in the EU / M. Worth // Transparency International [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.transparency.de/fileadmin/pdfs/Themen/Hinweisgebersysteme/EU Whistleblower Report final web.pdf>
10. Ronald T. Hosko. Cartel prosecution: stopping price fixers and protecting consumers [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.fbi.gov/news/testimony/cartel-prosecution-stopping-price-fixers-and-protecting-consumers>.
11. Deterrence and detection of cartels: using all the tools and sanctions / Gregory J. Werden, Scott D. Hammond, Belinda A. Barnett [Електронний ресурс] // Antitrust Division, U.S. Department of Justice. – Режим доступу : <http://www.justice.gov/atr/file/518936/download>.
12. Порядок подання заяв до Антимонопольного комітету України про звільнення від відповідальності за вчинення порушення законодавства про захист економічної конкуренції: розпорядження Антимонопольного комітету України від 25.06.2012 № 399-р.

Катран М.,
аспірант кафедри економічної теорії
та конкурентної політики,
Київський національний торговельно-економічний університет

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ОБСЯГУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ

Дослідження внутрішнього ринку в сучасній економічній теорії є об'єктом постійної уваги. Оскільки внутрішній ринок відіграє важливу роль у стимулюванні розвитку національного виробництва, підвищенню добробуту народу, зміцненні економічної та політичної незалежності.

Питанням функціонування ринку, в т.ч. внутрішньому ринку, та його регулюванню присвячено чимало праць зарубіжних вчених-економістів: Дж.М. Кейнса, Ф. Котлера, Дж.С. Мілля, А. Маршалла, К. Маркса, В. Радаєва, Д. Рікардо, А. Сміта, Дж. Хікса, А. Хоскінга, Н. Черемісової, Р. Шніпера, А. Шохіна та ін. [1;9;11;12;16;18;22]

Проблеми формування і розвитку внутрішнього ринку та його регулювання досліджено у працях таких вітчизняних вчених-економістів, як: В. Апопія [19], В. Геєця [4], В. Лагутіна [2;3], А. Мазаракі [3], О. Пустовойта [13-15], В. Точиліна [15], Ю. Уманціва [2;21] та ін. Проте ряд питань ще залишаються дискусійними, недостатньо розкритими та обґрунтованими. Потребує додаткових досліджень методологія дослідження внутрішнього ринку, а особливо методологія визначення обсягу внутрішнього ринку.

Мета: аналіз та визначення сучасних методологічних підходів у дослідженні внутрішнього ринку.

Матеріали і методи. Застосовано сукупність наукових методів і підходів, зокрема: системний та структурний, факторний та порівняльний, синтезу й аналізу.

Результати дослідження. В сучасній економічній науці існують методичні підходи, які умовно можна розділити на декілька напрямів. (див.рис.1). Однак, ці методичні підходи мають слабкі місця, оскільки не передбачають вивчення впливу видової структури ринку на джерела і динаміку результативності товарного виробництва. [] Але на даний час лишається недостатньо досліджена методика визначення обсягу внутрішнього ринку.

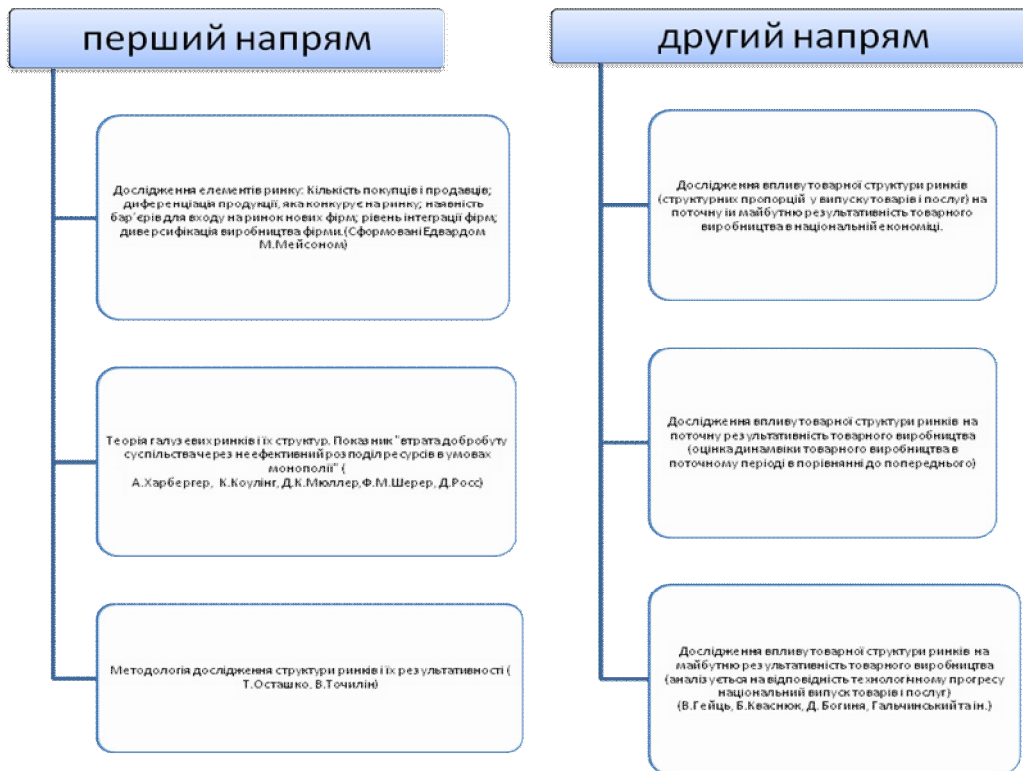


Рис. 1. Методичні підходи щодо дослідження внутрішнього ринку

Обсяг ринку впливає на продуктивність, так як великі ринки дозволяють компаніям скористатися ефектом економії в масштабі. Традиційно доступні компаніям ринки обмежувалися кордонами їх країни. В епоху глобалізації міжнародні ринки частково можуть замінити внутрішні, особливо це стосується невеликих держав. Існує багато емпіричних досліджень, які доводять позитивний взаємозв'язок між відкритістю торгівлі і зростанням економіки. І хоча деякі дослідження ставлять під сумнів міцність такого зв'язку, вироблена загальна позиція щодо позитивного впливу торгівлі на економічне зростання, особливо в країнах з невеликими внутрішніми ринками. На прикладі Європейського Союзу видно значимість розміру ринку для конкурентоспроможності, оскільки завдяки більш тісній інтеграції збільшилася загальна ефективність. Незважаючи на те, що спрощення торгових бар'єрів і приведення стандартів у відповідність з вимогами Європейського Союзу здійснили вплив на зростання обсягу експорту в

регіоні, ще залишається безліч бар'єрів для створення по-справжньому єдиного ринку.

Для розрахунку кількісної величини внутрішнього ринку економісти використовують «розмір внутрішнього ринку», який характеризує сукупну ринкову вартість товарів і послуг, що було придбані для кінцевого споживання резидентами країни на внутрішніх товарних ринках за певний період.

На даний час в економічній науці не існує єдиної загально-прийнятої методики розрахунку величини внутрішнього ринку. Так, фахівці Всесвітнього Економічного форуму використовують формулу [25]:

$$VR = \log\left[\frac{ВВП(ПКС) + І(ПКС) - Е(ПКС)}{1}\right]$$

Розмір внутрішнього ринку підраховується як натуральний логарифм від суми валового внутрішнього продукту за паритетом купівельної спроможності (ПКС) плюс загальна сума імпорту товарів і послуг (ПКС), за вирахуванням загальної суми експорту товарів і послуг (ПКС). Дані потім нормалізуються до значень від 1 до 7. При визначенні розміру ринку для підприємств країни експорт може трактуватися як заміщення внутрішнього попиту.

Ця методика вже довгий час використовується у розрахунку Глобального індексу конкурентоспроможності. Так, Україна в 2015-2016 рр. за показником «розмір внутрішнього ринку» посідала 45 місце серед 139 країн, а в 2008-2009 рр. посідала 27 місце серед 131 країн. (див. табл. 1). Падіння рейтингу є невтішним для країни з євроінтеграційним вектором руху.

Таблиця 1

Зміна рейтингу України у Глобальному індексі конкурентоспроможності за показником «розмір внутрішнього ринку» [24]

	2013-2014 рр.	2014-2015 рр.	2015-2016 рр.
Україна	36	38	45
Російська Федерація	8	7	6
Польща	20	20	21
Румунія	43	45	43
Чеська Республіка	46	42	47

Однак методика не є досконалою. Оскільки передбачає оцінку ринкової вартості лише тієї продукції, випуск якої регулюється ринком. Всю продукцію кінцевого споживання в національній економіці можна поділити на три групи. Перша – це «ринкова» продукція: товари і послуги, що перебувають в обігу на внутрішніх галузевих ринках. Другу групу утворює продукція, що виробляється для власного кінцевого споживання: продукція, яка виготовляється в господарствах населення для власного споживання; послуги з будівництва житла власними силами, послуги щодо проживання у власному житлі та ін. Третю групу утворює інша «неринкова» продукція: матеріальні блага та послуги, що надаються безоплатно, або за цінами, що не є економічно обґрунтованими (безкоштовні освіта та медичне обслуговування, розвиток науки, культури, мистецтва, обороноздатності країни, підтримання громадського порядку) ін. Виробництво продукції, що утворює другу й третю групу, в кожній національній економіці регулюється не ринковим механізмом, а потребами її резидентів та обсягами матеріальних ресурсів держави [9]

Вітчизняні вчені економісти запропонували свою формулу визначення «розміру внутрішнього ринку», яка розраховується на основі вартості лише «ринкової» продукції, що входить до першої групи. [6;8]

$$VR = ВВП + I - E - Kкcv - Bспд , \quad (2)$$

де I – імпорт товарів і послуг;

E – експорт товарів і послуг;

Kкcv – кінцеві колективні споживчі витрати;

Bспд – вартість спожитої продукції домогосподарствами, що отримана з особистого.

Для розрахунку розміру внутрішнього ринку України за 2010-2015 рр., скористаємося формулою (2) (див.табл.2)

Таблиця 2

Розрахунок розміру внутрішнього ринку України на протязі 2010-2015 рр.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного гос-ва та від самозаготівель	174	185	157,5	174,3	210	267

Закінчення табл. 2

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Кінцеві спож. витрати домог-т, млн.грн.	680164	858905	950212	1047096	1120876	342998
ВВП, млн.грн	1 082 569	1 316 600	1 408 889	1454931	1 566 728	1 979 458
ЕКСПОРТ, млн., грн*	369036,8	495601,6	656859,2	988049	1065771	1597262,5
Імпорт, млн.грн *	432700,8	597715,2	710839,2	1096373	1184432	1500170
Обсяг Внутр Ринку, млн.грн.	465895	559623,6	512499,5	515985	564303,2	1539100,5

Джерело: розраховано за даними Держстату, без врахування тимчасово окупованих територій [5].⁷

Отже, з наведеної табл.2 прослідковується тенденція до збільшення розміру внутрішнього ринку на протязі досліджуваних років. Розмір внутрішнього ринку становив 1539100,5 млн.грн у 2015 році.

Для оцінки впливу внутрішнього ринку на розвиток економіки України потрібно порівняти обсяги внутрішнього ринку та ВВП. Так, на рис.2 відображені величина ВВП у порівнянні з 2010 р., та обсяг внутрішнього ринку в порівнянні з ВВП. Дані рисунку показують, що в 2010-2015 рр., обсяг внутрішнього ринку в порівнянні до ВВП у середньому на рік становив 83,9 %. Це означає, що лише 16% потреб населення України задовольняється поза внутрішніми ринками товарів і послуг.

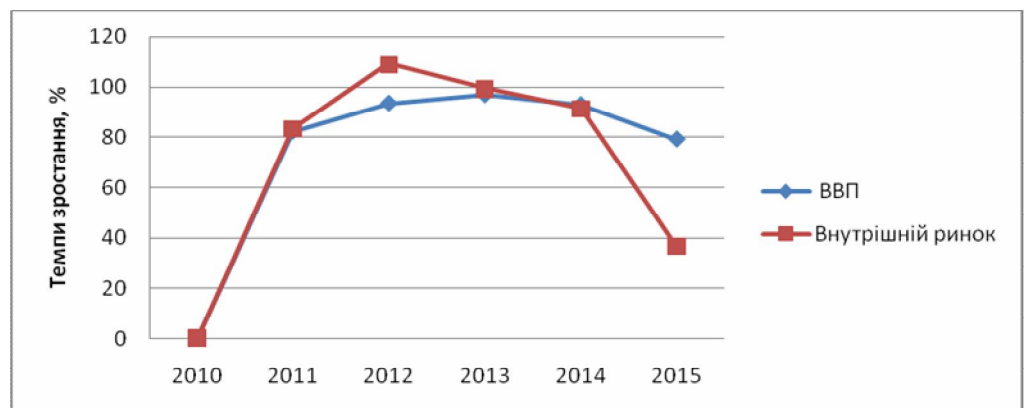


Рис. 2. Величина внутрішнього ринку України у порівнянні до ВВП на протязі 2010-2015 рр. Розраховано на основі [5]

⁷ Експорт і Імпорт розрахований по курсу долара. США у відповідному періоді.

Спираючись на твердження О.Пустовойта, що «національна економіка розвивається симетрично наростанню на внутрішньому ринку структурних змін у сукупному попиті та сукупній пропозиції на користь інноваційної та якіснішої продукції» [] спробуємо дослідити динаміку цих змін на прикладі внутрішнього ринку споживчих товарів України на протязі 2010-2015 рр.

Отже, інтенсивність структурних змін у сукупному попиті на внутрішньому ринку національної економіки можна оцінити за допомогою показника дискреційного доходу. Величина дискреційного доходу відображає частину чистого доходу домогосподарств, яка може бути витрачена ними після задоволення потреб у споживанні товарів і послуг першої життєвої необхідності. Прийнято, вважати, що чим більший дискреційний дохід домогосподарств, тим більше коштів вони можуть спрямувати на закупівлю інноваційної та якіснішої продукції на внутрішньому ринку. Якщо ж значення дискреційний дохід менше, то це означає, що частку доходів домогосподарства витрачають на закупівлю продуктів харчування та оплату комунальних послуг, а це власне є ознакою бідності суспільства.

Тобто збільшення витрат домогосподарств на закупівлю непродовольчих товарів і послуг і одночасно зменшення таких витрат на придбання продуктів харчування є ознакою зростання їхнього дискреційного доходу. Оцінити утворення дискреційного доходу в економіці України, можна за допомогою даних динаміку грошових витрат домогосподарств на придбання продовольчої та непродовольчої продукції й оплату послуг. (див.рис.3).

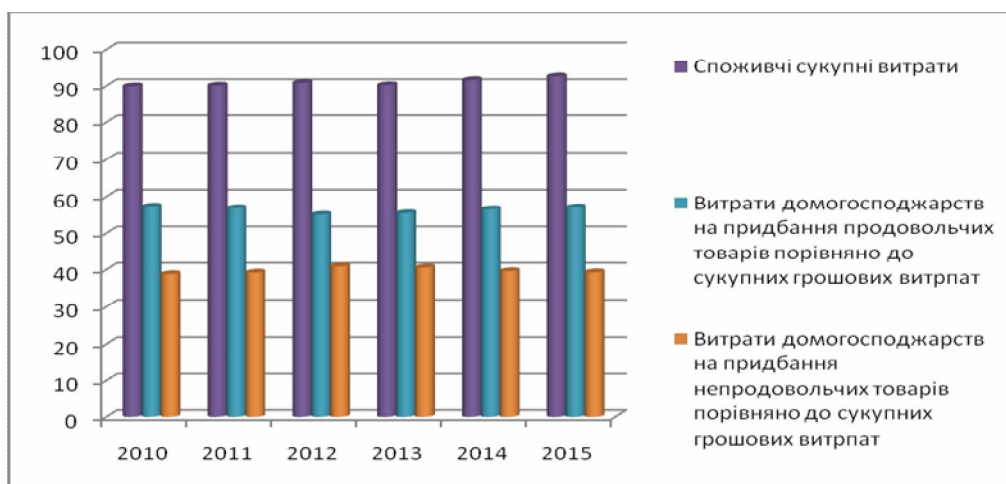


Рис. 3. Динаміка структури грошових витрат домогосподарств України на протязі 2010-2015 рр. Розраховано на основі [5]

Отже, з рис.3. прослідковується невелика тенденція до скорочення витрат домогосподарств на придбання продовольчих товарів на 2,2%, це означає що домогосподарства повільними темпами зменшували свої витрати на придбання продовольчих товарів. Для прикладу, в розвинених країнах ця величина становить 13-20% від загального обсягу сукупних витрат. Водночас домогосподарства збільшили свої витрати на придбання непродовольчих товарів та послуг на протязі 2010-2013 рр. на 1,8%, а після 2013 р. скоротили на 1,3%. Це свідчить, про те що у середньому на рік непродовольчі витрати господарств зростали лише на 0,5%. Власне, цю величину можна вважати за середньорічні темпи зростання дискреційного доходу домогосподарств.

Інтенсивність структурних змін у сукупній пропозиції на внутрішньому ринку національної економіки можна дослідити за допомогою показників: обсяг роздрібного товарообігу та часток у його структурі вітчизняних та імпортних споживчих товарів. Зростання закупівель імпортної продукції на внутрішньому ринку свідчить, що національні виробники адекватно не реагують на зміни структури попиту споживачів. Динаміка зазначених вище показників подана на рис. 3.

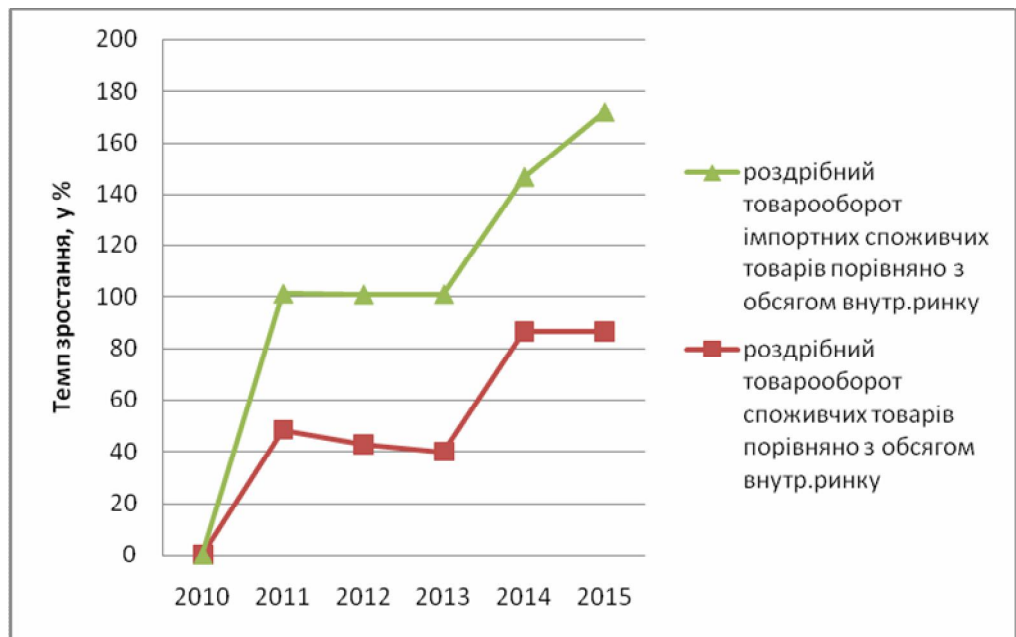


Рис. 3. Динаміка роздрібного товарообігую України і часток у його структурі імпортних та вітчизняних споживчих товарів за 2010-2015 рр. Розраховано на основі [5]

На протязі 2010–2015 рр. на внутрішньому ринку України склались сприятливі умови для зростання товарного виробництва, свідченням цього є зростання обсягу роздрібного товарообороту. (див. рис. 3). Так, якщо у 2010 р. величина роздрібного товарообороту становила 33249,7 млн.грн, а у 2015 р. – 1018778,2 млн.грн. Отже, можна стверджувати, що споживчий попит зростає прискореними темпами на внутрішньому ринку України. Зростання споживчого попиту супроводжувалося зміною структури витрат споживання на користь інноваційних та якісніших товарів та послуг. Нажаль, вітчизняний виробник проігнорував цю тенденцію. Про це свідчить, що роздрібний товарооборот вітчизняних споживчих товарів скоротився на 8,3% з 2010-2013 рр., порівняно з обсягом внутрішнього ринку. На протязі 2010-2015 рр. роздрібний товарооборот вітчизняних споживчих товарів зріс на 1,8 %. А в цей самий період роздрібний товарооборот імпортованих споживчих товарів зріс з 59,9% до 85,6%, порівняно з обсягом внутрішнього ринку, тобто приріст становив 1,6%. Цей факт, стверджує, що внутрішній ринок вітчизняного товарного виробництва почав адаптацію до змін у споживчому попиті, а це вельми, актуально в умовах інтенсифікації інтеграційних процесів України до ЄС.

Висновки. Дослідження внутрішнього ринку є досить актуальним в умовах інтенсифікації інтеграційних процесів України до ЄС. На сьогодні не існує єдиної визнаної методики, щодо визначення обсягу внутрішнього ринку. Зважаючи на важливу роль внутрішнього ринку у розвитку національної економіки, існує потреба подальших досліджень у цьому напрямі та удосконалення методичних засад для різних груп продукції кінцевого споживання.

Література

1. Бодров В. Г. Внутрішній ринок України : теорія та стратегія посткризового розвитку : [наук.-метод. розробка] / [В. Г. Бодров, Н. І. Балдич, В. О. Гусев та ін.] ; за заг. ред. В. Г. Бодрова. – К. : НАДУ, 2011. – 80 с.
2. Внутрішній ринок і торгівля України: структурно-інституціональна трансформація : монографія / В.Д. Лагутін, Ю.М. Уманців, А.Г. Герасименко та ін.; за ред. В.Д.Лагутіна.-К.: Київ.нац.торг.-екон.ун-т, 2015. – 432 с.
3. Внутрішній ринок України в умовах дисбалансів між виробництвом і споживанням / А. А. Мазаракі, В. Д. Лагутін // Економіка України. – 2016. – № 4. – С. 4-18.

4. Геєць В.М. Посткризові перспективи та проблеми розвитку економік України й Росії (макроекономічний аспект) // *Фінанси України.* – 2011. – №3. – С. 3–18.
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Економічна безпека України в умовах глобалізаційних викликів: монографія / А. А. Мазаракі [та ін.] ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. А. А. Мазаракі. К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т., 2010. – 717 С.
7. Інститут економіки та прогнозування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ief.org.ua/?page_id=1182
8. Кейнс Д. Трактат про грошову реформу. Загальна теорія зайнятості, відсотку та грошей / Дж. Мейнард Кейнс. – К. : Либідь, 1999. – 190 с.
9. Клейнер Г. Б. Эволюция институциональных систем / Г. Б. Клейнер ; ЦЭМИ РАН. – М. : Наука, 2004. – 240 с.
10. Моделі ідентифікації макроекономічних дисбалансів в Україні : кол. моногр. ; [за ред. М.І. Скрипниченко]. – К. : Ін-т екон. та прогноз. НАН України, 2015. – 544 с
11. Петти В. Экономические и статистические работы / Вильям Петти. – М. : Соцэкгиз, 1940. – 324 с.
12. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М. : Вильямс, 2005. – 608 с.
13. Пустовойт О. Ринок споживчих товарів України: тенденції розвитку і вплив на структуру економіки / О. Пустовойт // *Економіка України.* – 2011. – № 1. – С. 59–69.
14. Пустовойт О.В. Політика розвитку внутрішнього ринку та Угода про асоціацію Україна – ЄС: спільність і суперечність завдань / О.В. Пустовойт // *Економіка та прогнозування.* – 2015. – №1. – С. 59.
15. Ринки реального сектора економіки України в інституціональному середовищі СОТ: кон'юнктура та інтеграція / [Точилін В. О., Осташко Т. О., Пустовойт О. В. та ін.]; за ред. В. О. Точиліна; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2012. – 552 с.
16. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции / Джоан Робинсон. – М. : Юрайт, 1986. – 450 с.
17. Самуэльсон П. Экономика / Пол Самуэльсон, Вильям Нордхаус. – М. : Вильямс, 2008. – 1360
18. Сисмонди Ж. С. Новые начала политической экономии в его отношении к народонаселению / Жан Сисмонд де Сисмонди. – В 2-х т. – М. : Соцэкгиз, 1967. – 937 с.
19. Система регулювання внутрішньої торгівлі України : монографія / В. В. Апопій [та ін.] ; за ред. В. В. Апопія та І. М. Копича. – К. : Академвидав, 2012. – 424 с.

20. Смит А. Исследование о природе и причинах богат-стванародов / Адам Смит. – М. : Соцэкгиз, 1962. – 684 с. 5. Сэй Ж.-Б. Трактат по политическойэкономии / Жан- Батист Сэй. – М. : Дело, 2000. – 540 с.
21. Тенденції розвитку внутрішньої торгівлі України // Уманців Ю., Міняйло О., Чудак В. //Актуальні проблеми економіки.-2016.-№ 7(181).-с.151.
22. Хайек Ф. Индивидуализм и экономический порядок / Фридрих Хайек. – Челябинск : Социум, 2011. – 394 с.
23. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции : реориентация теории стоимости / Э. Чемберлин. – М. : Юрайт, 1996. – 650 с.
24. Global Competitiveness report [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015/>
25. Worldeconomicforum [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.weforum.org/>

Кириленко В.І.,

д.е.н, проф.

завідувач кафедри політичної економії
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

МЕТОДОЛОГІЯ ПОБУДОВИ ТА ВИКОРИСТАННЯ КОМПЛЕМЕНТАРНОЇ МОДЕЛІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ

Анотація. В статті визначено методологічні засади побудови та використання комплементарної моделі інвестиційної безпеки при формуванні системи забезпечення національної економічної безпеки та реалізації її функцій.

Ключові слова: комплементарна модель інвестиційної безпеки; система економічної безпеки; система забезпечення економічної безпеки; функції системи забезпечення економічної безпеки.

Постановка проблеми. В Стратегії національної безпеки України зазначено, що докорінні зміни у зовнішньому та внутрішньому безпековому середовищі України обумовлюють необхідність створення нової системи забезпечення національної безпеки України [1].

Ця обставина і визначає зв'язок загальної проблеми з найбільш важливими науковими та практичними завданнями дослідження

проблем теорії та практики економічної безпеки України. Адже недосконалість правового, інституційного та науково-методичного забезпечення економічної безпеки гальмує не лише створення нової системи національної безпеки України, а й успішну реалізацію «Стратегії реформ – 2020» [2].

На підставі аналізу актуальних досліджень і наукових публікацій [3-22] можна зробити висновок про те, що проблеми забезпечення національної економічної безпеки України, співвідношення та взаємодії гілок влади в системі державного управління національною безпекою України, визначення теоретико-методологічних засад взаємодії державної та недержавної систем забезпечення національної економічної безпеки присвячено чимало наукових праць вітчизняних дослідників, а саме: О. Барановського, З. Варналія, О. Власюка, М. Єрмошенка, Г. Ситника, А. Сухорукова та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, формулювання цілей статті. Незважаючи на значну кількість робіт, в яких досліджуються проблеми забезпечення національної економічної безпеки України, маємо констатувати, що сьогодні ще обмаль праць в яких би розглядалися питання удосконалення структури та функцій системи забезпечення національної економічної безпеки України на сучасному етапі державного будівництва у розрізі її інвестиційної складової. За таких умов, наукове вирішення проблем забезпечення національної економічної безпеки, і зокрема формування та функціонування системи забезпечення економічної безпеки полягає у пошуку відповіді на три фундаментальні питання. По-перше, яким способом досягти єдності стратегії економічної та інвестиційної безпеки? По-друге, з урахуванням яких закономірностей розвитку гео економічної, геополітичної, воєнно-економічної та воєнно-політичної обстановки доцільно формувати систему забезпечення інвестиційної безпеки? По-третє, на основі яких тенденцій необхідно реалізувати механізм інвестиційної безпеки? На жодне питання поки що в повній мірі відповіді немає.

Мета цієї статті полягає у визначенні методологічних засад побудови та використання комплементарної моделі інвестиційної безпеки при формуванні системи національної економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження з обґрунтуванням отриманих результатів. Економічна система, що саморозвивається, прямо пов'язана з економічною безпекою, без якої не можливий її розвиток, і навпаки: економічна безпека – це процес досягнення такого стану економічної системи, відтворення її внутрішніх і зовнішніх

зв'язків, що зумовлює її здатність до виживання та розвитку за несприятливих умов, та насамперед – це також здатність влади створювати механізм реалізації національних інтересів економічною системою та забезпечувати суспільно-політичну стабільність [15, с. 14-15].

Варто зазначити, поняття безпеки має дві сторони: зовнішню, визначальний вплив об'єкта на середовище, і внутрішню, що характеризує властивість опірності об'єкта стосовно дій середовища.

Зовнішня безпека – це здатність системи взаємодіяти із середовищем без порушення її рівноваги, тобто вплив системи на середовище не призводить до порушень найважливіших параметрів, що характеризують рівноважний стан середовища.

Внутрішня безпека характеризує цілісність системи чи її прагнення до збереження рівноваги (гомеостаз), тобто ця безпека описує здатність системи підтримувати своє нормальне функціонування в умовах впливу внутрішніх і зовнішніх факторів.

Вітчизняний дослідник Д. Кучма виокремлює два типи забезпечення безпеки конкретного об'єкту (в т.ч. держави): 1) забезпечення безпеки як боротьба з конкретними небезпеками, наслідком чого є підтримка існування об'єкту; 2) ствердження безпеки як розвиток і зміцнення самого об'єкту і підтримка його природи.

Внаслідок цього можуть реалізовуватися дві стратегії забезпечення безпеки: стратегія захисту (заперечення небезпек), при якому основа діяльності складає виявлення небезпек і їх заперечення, а ствердження об'єкту в його безпеці є результатом заперечення небезпек; стратегія ствердження, зміцнення безпеки, що ґрунтується на самоствердженні природи самого об'єкту [27, с. 65-67].

Вважаємо доцільним, визначаючи безпеку, враховувати прагнення системи (економічної) до збереження рівноваги, тому що це дасть змогу розглянути весь діапазон можливих станів системи (економічної) від нормального функціонуючої, працездатної до непрацездатної, що руйнується. У зв'язку з цим безпеку можна визначити як процес досягнення такого рівноважного стану системи (економічної), за якого відсутні фактори, що створюють небезпеку її руйнування (збереження незалежності, надійності, цілісності тощо). Тобто безпека будь-якого досліджуваного об'єкта свідчить про те, що він у змозі вирішити завдання, що стоять перед ним, а у разі виникнення різного роду непередбачуваних обставин, небезпек або загроз спроможний від них захиститися або відновити свою працездатність. Основною мірою гарантування безпеки може виступати моніторинг загроз (факторів), що призводять до порушення рівноваги (контроль за ефективністю

використання природних, трудових, інвестиційних, матеріальних та інших ресурсів; підвищення якості продукції, робіт, послуг, монополізація виробництва тощо).

Потрібно наголосити, що розглядаючи економічну безпеку, необхідно зрозуміти декілька моментів. По-перше, економічна безпека – це процес не тільки прямолінійний, а й циклічний, що має свої точки перелому. Це процес досягнення певного стану економічної системи, а не власне її стан. Економічна безпека як стан – це усвідомлення результату, оцінка певного рівня, досягнутого системою, та ступеня й рівня захищеності та невразливості суспільства, деякий «зріз», на основі якого можна оцінити рівні безпеки та небезпеки. По-друге, необхідно визначити те, що може його обмежити і як можна це перебороти, якщо процес не піде в необхідному напрямі. Так, наприклад, з точки зору економічної безпеки, загроза зовнішніх боргів, небезпека техногенних катастроф – це реальні обмеження, які необхідно враховувати у розробленні державної стратегії економічного розвитку.

Методологія аналізу економічної безпеки базується на розумінні того, що:

1) визначаючи безпеку як певний стан економіки, що забезпечує гідні умови життя і розвитку особистості, соціально-економічну і військово-політичну стабільність суспільства і держави, протистоїть впливу внутрішніх і зовнішніх загроз необхідно враховувати, що дослідження відбувається на «полі» небезпек, загроз, викликів, кризових явищ різного рівня.

2) категорія «забезпечення» в сучасній термінології трактується як діяльність, процес, спрямований на формування такого рівня параметрів або умов внутрішнього і зовнішнього середовища, який би сприяв реальному або потенційному досягненню цілей розвитку і функціонування. Іншими словами термін «забезпечення» має два важливих аспекти: діяльну природу, що передбачає активну перетворюючу позицію економічних суб'єктів; цільову визначеність, що конкретизує результати діяльності в системі критеріїв і показників, які дають можливість оцінити забезпечені в кінцевому підсумку необхідні результати або ні.

Таким чином, забезпечити можливість досягнення певного стану об'єкта або системи, означає здійснити сукупність заходів з метою вирішення завдань вибраних як критерій успішної реалізації діяльності. Забезпечити, згідно свого тлумачення, означає – зробити в повній мірі можливим, дійсним, реально здійсненим, що відповідає об'єктивним умовам реалізації чого-небудь. Забезпечення носить характер створення

сукупності проміжних станів системи або об'єкта, закладає потенційні можливості досягнення цілей більш високого рівня ієрархії.

В цьому ж річищі необхідно і трактувати поняття «гарантування» економічної безпеки. Гарантувати – значить забезпечувати що-небудь, створити умови, що забезпечують що-небудь. Це відноситься до конкретної, доцільної діяльності суб'єктів щодо забезпечення певних умов існування, діяльності. Отже, ці два поняття близькі, такі, що перетинаються, лише термін «забезпечення» більше тяжіє до об'єктивних умов діяльності, а «гарантування» – до суб'єктивних передумов її реалізації.

З точки зору сьогоденного наукового апарату найбільш виваженим можна вважати визначення економічної безпеки як процес досягнення такого стану соціально-економічної системи, за якого відбувається її поступальний розвиток із набуттям стійкості до впливу непередбачуваних (внутрішніх чи зовнішніх) факторів або тих чинників, прогнозування яких утруднене, і гарантується захист її складовим. Чим більша стійкість економічної системи, тим вища економічна безпека [15, с. 17].

Гарантування національної економічної безпеки вимагає створення системи економічної безпеки, що має низку характерних рис. По-перше, дана система має бути керованою, спостережуваною та ідентифікованою. По-друге, за створення системи можливе існування дестабілізуючих елементів підсистем, тому мають бути відрегульовані заходи для забезпечення стійкості системи в цілому. По-третє, необхідне виділення рівнів безпеки за принципом їхньої відносної самостійності, тому що кожен рівень є локальною підсистемою, поєднану з іншими структурними елементами. По-четверте, контроль за функціонуванням усіх елементів системи. Висока якість динамічних процесів у них забезпечить ефективність роботи всієї системи за її правильної організації. Погіршення роботи підсистеми нижнього рівня є менш значущими, ніж порушення на «верхньому рівні», але воно має змусити вжити відповідних заходів. Дестабілізуючі процеси на верхньому рівні є найбільш руйнівними для системи, тому що вони ставлять під сумнів саме її існування.

Головною метою функціонування системи забезпечення національної економічної безпеки є забезпечення певного рівня безпеки, який гарантував би її економічний суверенітет, нагромадження економічної сили, підвищення конкурентоспроможності, економічне зростання, зростання добробуту або якості життя. Мета функціонування цієї системи досягається реалізацією головної функції – виявленням

небезпек і загроз економічного характеру національним інтересам та їх нейтралізацією. Ключове положення теорії систем полягає в тому, що функції системи – це інтегрований результат функціонування її компонентів. З огляду на це, для побудови системи у зворотному напрямі, коли роль нашої підсистеми визначена її головною функцією в ієрархічно вищій системі, можна стверджувати, що побудова структури системи забезпечення національної економічної безпеки ґрунтуватиметься переважно на принципі декомпозиції головної функції системи на завдання елементам системи (суб'єктам забезпечення національної економічної безпеки). Провівши декомпозицію головної функції системи забезпечення національної економічної безпеки, можна виділити низку робочих функцій – організаційно-управлінську, прогностичну, основоположну, програмно-теоретичну, планово-аналітичну, інтеграційну, координаційну, а також функції цілепокладання, цілевизначення, ціле-реалізації, ідеологічну, партисипаторну, моніторингу та контролю [26].

Значний вплив на стан економічної безпеки справляє її головна складова – фінансова безпека. Для її забезпечення держава має виробити та вжити низку заходів, спрямованих на вдосконалення (а подекуди і реформування) фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової систем з метою підвищення ефективності функціонування економіки, її структурної збалансованості та стійкості до негативних впливів.

Інвестиційна безпека залежить від стану фінансової безпеки держави і зазнає безпосередній вплив перш за все з боку діяльності банківської системи та фінансової системи держави. Звичайно не можна ігнорувати впливу таких ринкових механізмів як система грошового обігу та інфляційні процеси, валютний ринок, фондовий та страховий ринки – це все складові фінансової безпеки держави.

Дослідження ролі і місця інвестиційної безпеки має розглядатися через призму комплементарної моделі національної економічної безпеки.

Структурно комплементарна модель національної економічної безпеки має складатися з: моделі формування системи економічної безпеки, яка структурно включає в себе: діюче законодавство, що регулює забезпечення економічної безпеки; визначені національні інтереси України у сфері економіки; складові економічної безпеки, визначені в офіційному дискурсі; загрози економічній безпеці; систему порогових індикаторів; організаційні структури гарантування економічної безпеки; моделі розробки економічної політики в рамках якої визначаються пріоритетні напрями соціально-економічного розвитку та

завдання у сфері забезпечення національної економічної безпеки; моделі реалізації економічної політики; моделі оцінювання економічної політики; моделі корекції економічної політики.

Вважаємо, що інвестиційне забезпечення економічної безпеки слід визначити як економічну діяльність спрямовану на формування і рух інвестиційних ресурсів відповідно до критеріїв безпечного функціонування і розвитку національної економіки. Таке визначення дає можливість, з нашої точки зору, підкреслити специфіку інвестиційної діяльності як єдності цілей інвестування та засобів їх досягнення або матеріальної основи реальних і фінансових інвестицій, а також підпорядкувати таку діяльність завданням забезпечення економічної безпеки.

Виявляючи загальні цілі безпеки і специфічний інструментарій їх досягнення, інвестиційне забезпечення не є штучно створеним механізмом впливу на економічне середовище. Його основи закладені в самому процесі відтворення суспільного продукту, зумовлені дією системи економічних законів. Цей факт підтверджується тим, що в будь-якій функціонуючій економічній системі здійснюються процеси інвестиційного забезпечення економічної безпеки. Їх реалізація тісно пов'язана з підтримкою життєдіяльності будь-якого економічного організму, і внаслідок своєї адекватності внутрішній логіці функціонування господарства не завжди усвідомлено виділяється в окрему систему.

Розгляд процесів інвестиційного забезпечення як сукупності взаємопов'язаних рівнів і підсистем, здатних функціонувати в руслі єдиного вектора реалізації економічних інтересів на стику сфер інвестування та державного регулювання рівня економічної безпеки, дає можливість нам охарактеризувати його як цілісний механізм.

Вважаємо, що механізм інвестиційного забезпечення економічної безпеки є сукупністю способів організації інвестиційної діяльності, які використовуються з метою підвищення рівня економічної безпеки і забезпечення на цій основі сприятливих умов для економічного і соціального розвитку, конкурентоспроможності економіки, економічного зростання та добробуту населення. При цьому механізм інвестиційного забезпечення економічної безпеки включає види, форми і методи організації інвестиційних відносин та інвестиційної діяльності, способи їх кількісного визначення і встановлення взаємозалежності з показниками економічної безпеки. У вузькому розумінні механізм інвестиційного забезпечення економічної безпеки виступає комплексною діяльністю, що знаходить свій вираз у побудові системи взаємозв'язків і

залежностей між динамікою інвестиційних процесів і станом безпеки будь-якої соціально-економічної системи.

Концепція інвестиційної безпеки може бути побудована на основі комплексного методичного підходу і включати такі блоки.

I-й блок. Виявлення і класифікація загроз інвестиційної безпеки.

Цей блок є одним із найважливіших для побудови концепції інвестиційної безпеки, оскільки здатність миттєво реагувати, вчасно ліквідувати, запобігати, припиняти, нейтралізувати, локалізувати появу загроз – головна ознака безпеки.

II-й блок. Визначення та групування об'єктів моніторингу інвестиційної безпеки.

Доцільно виділити, як нам здається, дві групи таких об'єктів, а саме:

1) об'єкти прямого впливу, тобто такі об'єкти в інвестиційній безпеці, на які система може безпосередньо впливати і які прямо можуть викликати кризові ситуації в економіці і соціальній сфері;

2) об'єкти непрямой дії, що відносяться до інших сфер інвестиційної безпеки. Ці об'єкти висувають додаткові вимоги до інвестиційної сфери. Незважаючи на те, що вони не є прямою характеристикою інвестицій, ці об'єкти визначають або їхні додаткові можливості (наприклад, енергозбереження, утилізація відходів і т. ін.), або супроводжувані ними небезпеки (можливості аварій, що викликають негативні екологічні наслідки, тощо).

Об'єкти моніторингу інвестиційної безпеки, у свою чергу, підрозділяються на такі групи:

1. Об'єкти інвестиційної діяльності.
2. Об'єкти інноваційної діяльності.
3. Об'єкти організаційно-структурної і правової діяльності.
4. Об'єкти інвестиційних ризиків.
5. Об'єкти інтеграції інвестиційної діяльності.

III-й блок. Формування сукупності показників і бази даних для діагностики інвестиційної безпеки.

IV-й блок. Формування індикативних показників і блоків діагностування загроз інвестиційної безпеки.

V-й блок. Проведення індикативного аналізу по кожному індикативному блоку інвестиційної безпеки.

VI-й блок. Проведення індикативного аналізу щодо ситуації інвестиційної безпеки в цілому.

VII-й блок. Оцінка ситуації щодо стану інвестиційної безпеки в цілому по території, що дасть змогу вжити активних заходів щодо забезпечення безпеки.

VIII-й блок. Розробка концепції моніторингу і програмно-цільових заходів щодо сценаріїв для ліквідації, нейтралізації та ослаблення дії загроз інвестиційної безпеки.

Одним з головних етапів діагностики інвестиційної безпеки є класифікація станів. Мета класифікації станів інвестиційної безпеки (країни, регіону, галузі, підприємства і т.д.) полягає у встановленні рівнів безпеки по кожному індикативному блоку з подальшим віднесенням стану до певного класу в залежності від ступеня важкості ситуації. При цьому ми виділяємо такі рівні (зони) кризовості: нормальний стан (Н); передкризовий стан (ПК); кризовий стан (К).

Негативним моментом розподілу рівня безпеки на три зони є слабе диференціювання якісного стану території (регіону, галузі, виду економічної діяльності) за ступенями безпеки, що не дає змоги достатньою мірою встановити глибину зволікання в реагуванні на негативний розвиток ситуації. Тому вважаємо за доцільне усередині зон передкризового і кризового станів додатково розглядати підзони (підрівні), які розрізняються стадіями поглиблення кризи, наприклад:

- початкова (припустима) передкриза (ПП);
- передкриза, що розвивається (РП);
- критична передкриза (КП);
- нестабільна криза (НК);
- загрозлива криза (ЗК);
- критична (катастрофічна) криза (КК).

Такий поділ надасть можливість виробити найбільш ефективні і дієві заходи щодо виведення системи з передкризового або кризового станів і не допустити перехід у критичний стан.

Реалізація механізму забезпечення інвестиційної безпеки в умовах глибинних трансформацій економіки у великій мірі залежить від впливу зовнішнього середовища, управління соціально-економічними процесами, проведення необхідних реформ. Тобто ця залежність пов'язана із структурами і процедурами держави в різних сферах суспільного життя: децентралізації, адміністрування, реформ прокуратури і судової системи, антикорупції. Особливу увагу необхідно звернути на формування цивілізованої фінансової системи, проведенню структурних реформ, що включають приватизацію, дерегуляцію, демонополізацію, реформи енергетичного сектора і ринку газу, ринку землі.

Висновки. Комплементарна модель інвестиційної безпеки є системною основою формування та функціонування системи забезпечення національної економічної безпеки й слугує надійним «інструментом» при вирішенні завдань: вивчення стану захищеності

національних інтересів від загроз економічного характеру в інвестиційній сфері; обґрунтування необхідного рівня економічної могутності держави, адекватного певному рівню економічної небезпеки (загрози) і тенденціям розвитку економічної обстановки в регіоні; синтезу раціональної структури і оцінки ефективності функціонування системи забезпечення інвестиційної безпеки; обґрунтування рекомендацій по залученню зусиль регіональної та універсальної систем безпеки в регіоні, галузі, підприємства та вибору напрямів економічного партнерства.

Література

1. Указ Президента України № 287/2015 Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 6 травня 2015 року «Про Стратегію національної безпеки України»: [Електронний ресурс] / Офіційний веб-портал Президента України. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/19521.html>
2. Стратегія розвитку України – 2020: [Електронний ресурс] / Офіційний веб-портал Президента України. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua>
3. Семенченко А.І. Методологія стратегічного планування у сфері державного управління забезпеченням національної безпеки України : монографія / А.І.Семенченко. – К.: Вид-во НАДУ, 2008. – 428 с.
4. Ситник Г.П. Державне управління національною безпекою України : монографія / Г.П. Ситник. – К.: Вид-во НАДУ, 2004. – 408 с.
5. Кириченко О. А. Проблеми управління економічною безпекою суб'єктів господарювання : монографія / О. А. Кириченко, В. С. Сідак, С. М. Лаптев та ін. – К. : УЕП «Крок», 2008. – 401 с.
6. Государственное управление в сфере национальной безопасности : словарь-справочник / состав. : Г.П. Сытник, В.И. Абрамов, В.И. Кириленко и др.; под общ. редакцией Г.П. Сытника. – К.: НАДУ, 2012. – 496 с.
7. Соскін О. І. Визначення національної економічної моделі України: порівняльний аналіз можливих альтернатив / О. І. Соскін // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 1 (103). – С. 47–55.
8. Соціальний розвиток України: сучасні трансформації та перспективи / С.І. Бандур, Т.А. Заяць, В.І. Куценко та ін. за заг. ред. д-ра екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України Б.М. Данилишина. – Черкаси: Брама-Україна, 2006. – 760 с.

9. Безпека людського розвитку: економіко-теоретичний аналіз: монографія: Л.С. Шевченко, О.А. Гриценко, Т.М. Камінська та ін. / за ред. д-ра екон. наук, проф. Л.С. Шевченко. – Х.: Право, 2010. – 448 с.
10. Гошовська В. Соціальна домінанта національної безпеки: актуальні проблеми: монографія / В. Гошовська. – К.: Видавничий Дім «Корпорація», 2004. – 196 с.
11. Баланда А. Соціальні детермінанти національної безпеки України : монографія / А. Баланда. – К.: Вид-во Національної бібліотеки ім. Вернадського, 2008. – 413 с.
12. Безпека сталого розвитку України : побудова в умовах глобальних викликів : монографія / В.О. Ананьїн [та ін.] ; за заг. ред. В.О. Ананьїна. – К. : ІСЗІ НТУУ «КПІ», 2009. – 271 с.
13. Соціальна безпека: теорія та українська практика : монографія / І.Ф. Гнибіденко [та ін.] ; за ред. І. Ф. Гнибіденка, А. М. Колота, В. В. Рогового. – К.: КНЕУ, 2006. – 292 с.
14. Економічна безпека України в умовах глобальних викликів : монографія / А.А. Мазаракі [та ін.] ; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – К. : КНТЕУ, 2010. – 718 с.
15. Кириленко В.І. Інвестиційна складова економічної безпеки: монографія / В.І. Кириленко. – К.: КНЕУ, 2005. – 232 с.
16. 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, 2001. – 733 с.
17. Безпека сталого розвитку України: побудова в умовах глобальних викликів : монографія / В.О. Ананьїн [та ін.] ; за заг. ред. В.О. Ананьїна. – К. : ІСЗІ НТУУ «КПІ», 2009. – 271 с.
18. Пастернак-Таранушенко Г. Економічна безпека держави / Г. Пастернак-Таранушенко ; під ред. Б. Кравченка. – К. : Інститут державного управління і самоврядування при Кабінеті Міністрів України, 1994. – 140 с.
19. Система економічної безпеки держави / під заг. ред. А.І. Сухорукова – К. : ВД «Стилос», 2009. – 685 с.
20. Шлемко В. Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення / В. Т. Шлемко, І. Ф. Бінько. – К.: НІСД, 1997. – 120 с.
21. Похилюк В. В. Держава в транзитивній економіці: регулювання економіки, аналіз та стан економічної безпеки : монографія / В.В. Похилюк. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 403 с.
22. Реверчук Н. Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур : монографія / Н. Й. Реверчук. – Львів : ЛБІ НБУ, 2004. – 195 с.

23. Закон України «Про основи національної безпеки України» від 19.06.2003 р. № 964-IV (зі змінами і доп.) // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2003. – № 39. – Ст. 351.: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/964-15>
24. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» від 29 жовтня 2013 року № 1277 [Електронний ресурс] / Офіційний веб-портал Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm
25. Муталимов В.А. Макроэкономическая стабильность: предпосылки, условия, результаты: монография / В.А. Муталимов. – К.: Освіта України. – 2014. – 360 с.
26. Шевченко М.М. Системи забезпечення національної безпеки адаптивного та креативного типів: порівняльний аналіз / М.М. Шевченко, С.О. Зозуля // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 16 – С. 125-129.
27. Державне реагування на загрози національним інтересам України: актуальні проблеми та шляхи їх розв'язання : матеріали круглого столу (Київ, 19 лютого 2014 р.) / за ред. К.О. Ващенко, Г.П. Ситника. – К.: НАДУ, 2014. – 170 с.

Клочко В.М.,

к.е.н., доц., викладач

Кривошесва Н.М.,

викладач

Харківський торговельно-економічний коледж

КНТЕУ

СТРУКТУРА ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

Артур-Вільям Льюїс, лауреат Нобелівської премії (1979 р.), запропонував концепцію дуалістичної (двоїстої) економіки. Концепція дуалістичної економіки – концепція, згідно з якою економіка поділена на сільськогосподарський і промисловий сектори, які характеризуються абсолютно різними рівнями розвитку. Згідно з концепцією промисловий

(сучасний) сектор (відносно розвинутий велико- і середньотоварний капіталістичний сектор) – конкурентоспроможний і капіталізований. Сільськогосподарський (традиційний) охоплює напівнатуральне і дрібнотоварне сільське господарство. А.-В. Льюїс акцентує на модернізації, головною ознакою якої вважає збільшення питомої ваги промислового виробництва в національному доході й відносної частки зайнятих у промисловому секторі. Серйозною проблемою він вважає всебічну мобілізацію внутрішніх джерел зростання, які є комбінацією капітальних, людських та інтелектуальних ресурсів з урахуванням дуалістичного характеру економіки. Роль регулюючого механізму, що дає змогу доцільно використати наявні ресурси, автор концепції відводить міжсекторному ринку [1, с. 107-109].

Теорія трьох секторів – це економічна теорія, згідно з якою всі галузі народного господарства поділяються на три великі сектори (первинний, вторинний і третинний), що розвиваються за властивими їм законами. Вона була розроблена в 30-х ХХ ст. новозеландським вченим економістом А. Фішером і англійським вченим економістом Дж. – Б. Кларком. До первинного сектора, згідно з цією теорією, належать галузі, безпосередньо пов'язані з виробництвом, добуванням і використанням природних ресурсів (сільське, лісове і рибне господарства); до вторинного – галузі обробної промисловості; до третинного – сфера послуг (транспорт, комунальне господарство, торгівля, фінанси, охорона здоров'я та ін.). На думку Дж. – Б. Кларка, первинний сектор розвивається відповідно до вимог закону спадної (знижувальної) дохідності, вторинний – зростаючої дохідності, третинний – згідно з вимогами цих двох законів. Закон зростаючої дохідності означає, що кожна наступна одиниця затрат забезпечує дедалі більший приріст продукції, тоді як закон спадної – навпаки. На підставі закону зростаючої і спадної дохідності Кларк дійшов висновку про необхідність державного регулювання розвитку різних галузей економіки [2, с. 610; 3].

Питання мети, послідовності та динаміки структурних змін поділили теоретиків економіки на два табори: в одному з них опинились поборники так званої «шокової терапії», а в другому – прихильники глибоких, але поступових змін, так звані «градуалісти». Обов'язковою умовою структурних реформ, на думку «градуалістів», мають бути поступовість, поміркованість, навіть обережність, оскільки швидко проведена лібералізація неминуче призводить до спаду виробництва, зайнятості, життєвого рівня [4, с.53].

Приватизація, лібералізація зовнішньої торгівлі, дерегулювання ринку капіталу, відмова від промислової політики – це універсальні «ліки» від соціально-економічного відставання, які відповідно із Вашингтонським консенсусом були рекомендовані країнам і Латинської Америки, і Африки, і Східної Європи, і колишнім республікам Радянського Союзу. У результаті впровадження даного курсу у 26 країнах Східної Європи і колишніх радянських республіках втрати душевого валового внутрішнього продукту (ВВП) упродовж 1990-х років склали в середньому 30 % [5, с. 4].

У 2000 р. Україна мала тільки 43 % реального ВВП від рівня 1990р., тобто найнижчий показник з усіх постсоціалістичних країн, які пройшли трансформаційну кризу. У 2004 р. порівняно з 1995-м (рік завершення кризи у країнах Східної Європи) серед постсоціалістичних країн Україна мала найнижчі темпи зростання ВВП. Економічне зростання, яке почалося з 2000 р., мало різноманітні чинники та наслідки. Найбільш вагоме зростання спостерігалось у базових галузях: металургійній, хімічній промисловості, машинобудуванні. Продукція цих галузей становила більше половини експорту України, з якого 50-60% – припадало на необроблену продукцію. Навіть у країнах, що розвиваються, цей показник не досягає 40 %. У 2000-2004 рр. в Україні домінувала експортноорієнтована модель економіки. Така модель була вигідна насамперед країнам-імпортерам необробленої української продукції. Високі темпи приросту економіки в 2000-2004 рр. переважно мали екстенсивну природу. Така економіка не могла бути конкурентоспроможною, а її динаміка – стабільною. З 2005 р. почалось утвердження соціально-ринкової економіки. Темпи соціального зростання (збільшення реальних доходів населення) стали значно перевищувати темпи економічного зростання (збільшення ВВП). Це свідчить про те, що з 2005 р. фактично застосовувалася соціально-навантажена модель, яка є не менш ризикованою, ніж експортноорієнтована. Різниця полягає лише в центрах ризиків. На експортноорієнтовану економіку великою мірою впливають зовнішні чинники та світова кон'юнктура експортних товарів. На соціально-навантажену економіку великий вплив мають внутрішні політичні й соціальні чинники [6, с. 3-9].

Виробничий потенціал держави за цей період сформований так, що чим більше він працює, тим більше потребує імпортової продукції (енергоносіїв). Україна імпортує більше 41% загального об'єму споживання паливно-енергетичних ресурсів [7, с. 8]. Одним з основних показників рівня розвитку економіки держави є енергоємність валового внутрішнього продукту (ВВП). Енергоємність ВВП в Україні досить висока і становить, за даними Міжнародного енергетичного агентства та

органів державної статистики, 0,5 кілограма нафтового еквівалента на 1 долар США з урахуванням паритету реальної купівельної спроможності, що у 2,6 раза перевищує середнє значення енергоємності ВВП розвинутих держав світу. При цьому його величина в Данії та Японії дорівнює 0,11, у Великобританії – 0,14, Німеччині і Франції – 0,18, США – 0,21, Росії – 0,47 кілограма нафтового еквівалента на 1 долар США. Проблема високої енергоємності ВВП має загальнодержавний характер, оскільки впливає на рівень собівартості продукції та її конкурентоспроможність [8, с. 53].

У 1990 р. структура галузей народного господарства була такою: на галузі, які виробляли товари, припадало 70,7 % випуску в основних цінах, із них на сільське господарство – 25,5 %; на галузі, які надавали послуги – 29,5 %. У 2000 р. частка галузей, які виробляють товари, склала 53,4 %, що по відношенню до рівня 1990 р. було на 17,3 процентних пункти менше. Одночасно до 47,8 % збільшилась питома вага галузей, які надають послуги, що на 18,3 процентних пункти більше від рівня 1990 р. Показники валової доданої вартості у фактичних цінах за галузями економіки України подано у таблиці 1 на підтвердження вищеназваних висновків.

Структура галузей економіки України визначається за валовою доданою вартістю. Валова додана вартість (ВДВ) розраховується як різниця між випуском та проміжним споживанням. Вона містить у собі первинні доходи, що створюються учасниками виробництва і розподіляються між ними. У національних рахунках використовуються два рівні показників і два методи оцінки. Для економіки в цілому результати вимірюються випуском товарів і послуг та валовим внутрішнім продуктом у ринкових цінах, для секторів і видів економічної діяльності – випуском в основних цінах і валовою доданою вартістю [9, с. 29].

Таблиця 1

**Валова додана вартість за галузями економіки України
[10, с. 21-22; 11, с. 34]**

у фактичних цінах; млн. грн.

Галузі	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Галузі, які виробляють товари	113,0	28312 33	37507	40143	43804	57255	77035
у т.ч. промисловість	57,7	1687303	22381	22995	25912	35522	45327
сільське господарство	40,7	727912	9584	11263	11896	14666	23441
будівництво	13,6	375278	4815	4824	4871	5395	6097

Закінчення табл. 1

Галузі	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Галузі, які надають послуги	47,1	2167344	35669	41954	44178	52367	68972
Оплата послуг фінансових посередників	-0,3	-124284	-1087	-1030	-1014	-1157	-1745
Всього (в основних цінах)	159,8	4874293	72089	81067	86968	108465	144262
Податки за виключенням субсидій на продукти	7,3	577349	9430	12298	15625	21977	25808
Валовий внутрішній продукт (у ринкових цінах)	167,1	5451642	81519	93365	102593	130442	170070

Зміни в структурі видів економічної діяльності за валовою доданою вартістю в Україні на протязі 2001-2009 рр. наведено в табл.2.

Таблиця 2

Структура видів економічної діяльності за валовою доданою вартістю в Україні [12, с. 29-30; 13, с. 30-33]

Види економічної діяльності	2001 р.	2007 р.	2013 р.	у % 2013 р. до 2001 р.	
				+/-	%
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	16,3	7,5	8,7	-7,6	53,4
Добувна промисловість	4,7	5,0	5,4	0,7	114,9
Переробна промисловість	19,7	22,6	11,2	-8,5	56,9
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	6,2	3,7	3,4	-2,8	54,8
Будівництво	4,0	4,8	2,5	-1,5	62,5
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів	12,4	15,0	14,6	2,2	117,7
Діяльність транспорту та зв'язку	13,6	11,0	7,2	-6,4	52,9
Освіта	4,9	5,2	5,4	0,5	110,2
Охорона здоров'я	3,3	3,6	3,4	0,1	103
Інші види економічної діяльності	14,9	21,6	38,2	-	-
Всього (в основних цінах)	100,0	100,0	100,0	-	-

Частка сільського господарства, мисливства та лісового господарства у 2001 р. складала 16,3 %, у 2013 р. – 8,7 %, тобто порівняно з 2001 р. на 7,6 процентних пункти менше. Частка переробної промисловості скоротилася на 8,5 процентних пункти, до 11,2 % у 2013 році. Абсолютні показники підтверджують цей висновок.

Доведені дані засвідчують про значне і неспинне зниження в загальній структурі економіки України частки сільського господарства та переробної промисловості. Водночас стали переважати ті види діяльності, в яких надаються послуги. Світовий досвід свідчить, що це є ознакою прогресивних тенденцій, але в той же час спостерігається послаблення української економіки в цілому. Насправді це структурне зрушення стало наслідком деіндустріалізації економіки і гіпертрофованого зростання торгово-посередницької діяльності, а не розвитку освітніх, інформаційних і медичних послуг, характерного для розвинених країн світу.

Розглянемо показники валового внутрішнього продукту та зовнішньої заборгованості на душу населення за останні три роки (табл. 3).

Таблиця 3

Валовий внутрішній продукт (ВВП) та валова зовнішня заборгованість (ВЗЗ) [14]

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2015 р. до 2013 р.	
				+ -	%
Валовий внутрішній продукт (ВВП) України, млн. дол.	183310	131805	90615	-92695	49,4
Населення, тис. чол.	45482,7	43721,8	42836	-2646,7	94,2
ВВП на душу населення, дол.	4030,3	3014,6	2115,4	-1914,9	52,5
Валова зовнішня заборгованість (ВЗЗ), млн. дол.	142079	126308	118729	-23350	83,6
ВЗЗ на душу населення, дол.	3123,8	2888,9	2771,7	-352,1	88,7
Міжнародні резерви України, млн. дол.	7533,3	13300	14082	6548,7	186,9

Населення України за три роки скоротилося на 2,6 млн., в той же час валовий внутрішній продукт на душу населення скоротився майже в два рази (на 47,5 %), а валова зовнішня заборгованість на душу населення скоротилась на 11,3 %. Цікаве порівняння: ВВП на душу населення в 2015 р. становив 2115,4 дол. США, а зовнішня заборгованість на душу населення України – 2771,7 дол. США, що на 656,3 дол. США більше.

Починаючи з 30-х років ХХ ст. на Заході виник напрямок в економічній науці «великі цикли М.Д. Кондратьєва», обґрунтований у працях російського економіста та статистика М.Д. Кондратьєва «Світове господарство та його кон'юнктура у часи війни та після неї» (1922 р.), статті «Великі цикли кон'юнктури» в збірці «Питання кон'юнктури» (1925 р.), «Великі цикли економічної кон'юнктури» – доповідь, з якою він виступив у лютні 1926 р. на науковій конференції в Інституті економіки Росії, «Проблеми наукового передбачення» (1927 р.) та «Динаміка цін промислових та сільськогосподарських товарів» (1929 р.). Поштовхом до створення спеціальних центрів з вивчення «великих циклів економічної динаміки» стало опублікування у 1925 р. статті М.Д. Кондратьєва «До питання про поняття економічної статичності, динаміки та кон'юнктури» в одному з економічних журналів США.

М. Кондратьєв виділяв такі періоди коливань економічної активності: менше року (сезонні), три з половинок роки, торговельно-промислові цикли тривалістю 7 – 11 років, а також великі цикли кон'юнктури – 50–60 років.

Він стверджував, що науково-технічна революція розвивається хвилеподібно, і кожний цикл триває приблизно 45–60 років. Протягом останніх століть в історії технологічної еволюції змінили одна одну п'ять хвиль і склалося п'ять технологічних укладів.

Перша хвиля (1770–1830 рр.) сформувала уклад, який ґрунтується на нових технологіях у текстильній промисловості та використанні енергії води. Цей період відзначається широким застосуванням парових двигунів і розвитком машинобудування.

Друга хвиля (1830–1880 рр.) позначилася механізацією виробництва практично всіх видів продукції, створенням мережі залізниць та морських шляхів. Економічними символами цього періоду були вугілля і транспортна інфраструктура.

Третя хвиля (1880–1930 рр.) базувалася на використанні в промисловому виробництві електроенергії, розвитку важкого машинобудування та електротехнічної промисловості на основі сталевого прокату, нових відкриттів у галузі хімії, становленні хімічної промисловості. То був період нафтового буму в США, створення потужного воєнно-промислового комплексу в Європі, широкого впровадження радіозв'язку і телекомунікацій. Починає розвиватися виробництво автомобілів та літаків, кольорових металів, алюмінію, пластмас, товарів тривалого користування. З'являються величезні фірми, картелі та трести. Дрібні компанії поглинаються великими, відбувається концентрація банківського і фінансового капіталів.

Четверта хвиля (1930–1980 рр.) характеризується становленням укладу, який базується на подальшому розвитку енергетики із використанням нафти, нафтопродуктів та газу, а також засобів зв'язку, нових синтетичних матеріалів. Це ера масового виробництва автомобілів, тракторів, літаків, різноманітних видів озброєнь, товарів тривалого користування, будівництва швидкісних автомагістралей, аеропортів. З'являються та інтенсивно поширюються комп'ютери і програмні продукти для них. На ринку панує олігопольна конкуренція, утворюються транснаціональні корпорації.

П'ята хвиля, що почалася в середині 80-х рр. ХХ ст., спирається на досягнення в галузі мікроелектроніки, інформатики, біотехнології, генної інженерії, освоєння нових видів енергії, космічного простору, супутникового зв'язку тощо. Відбувається перехід від розрізнених фірм або навіть транснаціональних корпорацій до єдиної мережі компаній, що з'єднані електронними засобами зв'язку, тісно взаємодіють у галузях технології, контролю якості продукції, планування інвестицій.

Структурований аналіз технологічних укладів здійснено в наукових працях українських та російських учених [15–19]. Доведено, що життєвий цикл технологічного укладу охоплює майже сторіччя і може бути представлений у вигляді двох пульсацій. Перша з них відповідає фазі його становлення за несприятливих умов домінування попереднього технологічного устрою, а друга – фазі зростання. Остання настає після структурної перебудови економіки, що відбувалася шляхом заміщення домінуючих технологічних укладів, і характеризується сприятливою кон'юнктурою та високими темпами економічного росту. Ця фаза в умовах сучасної світової економіки існує протягом майже двох десятиріч і позначається становленням суспільного споживання нового типу.

В Україні за таким показником, як випуск продукції, вищі технологічні уклади – 5-й та 6-й – становлять близько 4%, причому 6-й технологічний уклад, що визначає перспективи високотехнологічного розвитку країн у майбутньому, у нашій країні майже відсутній (менше 0,1%). Близько 58% виробленої продукції припадає на найнижчий, 3-й технологічний уклад (технології промисловості будівельних матеріалів, чорної металургії, суднобудування, оброблення металу, легкої, деревообробної, целюлозно-паперової промисловості) та 38% – на 4-й. За показником фінансування науково-технічних розробок склалася така ситуація: майже 70 % коштів сьогодні поглинає 4-й і лише 23% – 5-й технологічний уклади. Інноваційні витрати розподіляються таким чином: 60% – 4-й технологічний уклад і 30% – 3-й (сумарно – 90%),

а 5-й становить лише 8,6%. Стосовно інвестицій, які, власне, і визначають майбутнє на найближчі 10–15 років, маємо такі пропорції: 75 % спрямовуються у 3-й технологічний уклад і лише 20 % та 4,5 % – у 4-й і 5-й технологічні уклади відповідно. У технологічній частині капітальних вкладень (технічне переозброєння та модернізація) 83% припадає на 3-й технологічний уклад і лише 10 % – на 4-й [20, с. 351–352].

Наведені дані свідчать про надзвичайно загрозливу картину, що спостерігається в економіці України, оскільки закладається майбутня структура випуску продукції, де домінуватиме 3-й технологічний уклад [21].

Вже сьогодні багато іноземних замовники вітчизняної продукції висувають вимоги, задоволення яких неможливе без впровадження CALS-технологій. Ось деякі кількісні оцінки ефективності впровадження CALS в промисловості США: пряме скорочення витрат на проектування – від 10 до 30%; скорочення часу розробки виробів – від 40 до 60%; скорочення часу виведення нових виробів на ринок – від 25 до 75%; скорочення частки браку і об'єму конструктивних змін – від 20 до 70%. скорочення витрат на підготовку технічної документації – до 40%; скорочення витрат на розробку експлуатаційної документації – до 30%. CALS-технології (англ. Continuous Acquisition and Life cycle Support – безперервна інформаційна підтримка поставок і життєвого циклу) – сучасний підхід до проектування і виробництва високотехнологічної та наукомісткої продукції, що полягає у використанні комп'ютерної техніки і сучасних інформаційних технологій на всіх стадіях життєвого циклу виробу, що забезпечує однакові способи управління процесами і взаємодії всіх учасників цього циклу: замовників продукції, постачальників / виробників продукції, експлуатаційного і ремонтного персоналу, реалізована відповідно до вимог системи міжнародних стандартів, що регламентують правила зазначеного взаємодії переважно за допомогою електронного обміну даними [22, 23].

У світовій практиці на сьогодні сформувалися три головні типи моделей науково-інноваційного розвитку промислово розвинених країн: країни, орієнтовані на лідерство в науці (США, Англія, Франція); країни, орієнтовані на поширення нововведень (Німеччина, Швеція, Швейцарія); країни, де стимулюються нововведення шляхом розвитку інноваційної інфраструктури (Японія, Південна Корея) [24, с. 57].

У ХХІ столітті ми спостерігаємо виснаження газових і нафтових запасів, а також прісної води і продуктів харчування. Вихід з цієї ситуації тільки один – нові технології, які допоможуть зупинити численні локальні війни за ресурси. Провідні країни світу конкурують не

тільки за природні ресурси, а й за наукові кадри. Україна втратила свої позиції на ринку високих технологій. Наша країна перетворилася на сировинний придаток розвинених країн світу. Відбулося значне зменшення державної підтримки, це призвело до різкого скорочення перспективних розробок, старіння обладнання наукових лабораторій і від'їзду українських учених за кордон.

Науково-технічна сфера виявилась неготовою до ринкових перетворень. До основних факторів, які стримують інноваційний розвиток України слід віднести: економічні (оподаткування не стимулює інновації на підприємствах національного господарства; недоступність довгострокових кредитів; маркетингові питання, пов'язані з реалізацією інноваційної продукції на внутрішніх і зовнішніх ринках; недостатня охорона прав на інтелектуальну власність) і соціальні (низька заробітна плата науковців; непрестижність професії, яка теж в свою чергу пов'язана з оплатою праці; відсутність молодого зміни в сфері наукової діяльності) фактори.

На ефективність сучасних вітчизняних наукових досліджень впливає перехід до шостого технологічного укладу (держава повинна виділити «точки прориву»); стабільного зростання економіки країни можна досягти тільки за рахунок впровадження інновацій (про що свідчить досвід розвинених країн світу); потрібен розвиток галузей з високою доданою вартістю, які знаходяться в фарватері науково-технічного прогресу (наприклад, машинобудування).

Пропозиції щодо розвитку інноваційної політики України:

1. Розробити та впровадити в життя економічний механізм державної інноваційної політики, який стимулював науковців справедливою винагородою.

2. Застосовувати стратегічне планування наукових розробок по галузях економіки з тим, щоб мати мультиплікативний ефект (виділення пріоритетних напрямків розвитку країни).

3. Скоротити і здешевити процедури захисту інтелектуальної власності.

4. Приймати активну участь в європейських програмах розвитку науки і техніки.

5. доводити через спеціальні державні органи до вітчизняних підприємств інформацію про технологічні інновації в світі.

6. Сприяти розвитку інновацій через податкову і амортизаційну політику.

7. Застосовувати CALS – технології.

Література

1. Довбенко М.В. Сучасна економічна теорія (Економічна нобелелогія) : навч. посібник [для студ. вищ. навч. закл.] / Довбенко М.В. – К. : Вид. центр «Академія», 2005. – 336 с.
2. Економічна енциклопедія: в 3 т. / [редкол.: С.В. Мочерний (відпов. ред.) та ін.]. – К.: Академія, 2000 – 2002. – Т. 3.- 2002. – 952 с.
3. Кларк Д. Б. Распределение богатства / Кларк Д.Б. – М.: Экономика, 1992. – 447 с.
4. Пешич Р.В. Макроекономічні реформи у країнах Східної і Центральної Європи та їх вплив на сільське господарство / Р.В.Пешич // Економіка АПК. – 1994. – № 2–3. – с. 52–57.
5. Полтерович В. Эволюционная теория экономической политики / В. Полтерович, В. Попов // Вопросы экономики. – 2006. – № 7. – с. 4–23.
6. Гайдучький П.І. Утвердження соціально-ринкової моделі економіки в Україні / П.І. Гайдучький // Економіка АПК. – 2006. – № 8. – с. 3–9.
7. Лукинов И. К вопросу о концепции и модели современного экономического развития Украины / И. Лукинов // Экономика Украины. – 2001. – № 6. – с. 4–9.
8. Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми енергоефективності на 2010-2015 роки : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 19 листопада 2008 р. № 1446-р // Офіційний вісник України. – 2008. – № 89. – ст. 2991. – с. 52-55.
9. Статистичний щорічник України за 2014 рік / [за ред. О.Г. Осауленко]. – К.: Держ. комітет статистики України : Державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 566 с.
10. Статистичний щорічник України за 1995 рік / Мін-во статистики України; [за ред. В.В. Самченко]. – К.: Техніка, 1996. – 576 с.
11. Статистичний щорічник України за 2001 рік / [за ред. О.Г. Осауленко]. – К.: Держ. комітет статистики України : Техніка, 2002. – 643 с.
12. Статистичний щорічник України за 2006 рік / [за ред. О.Г. Осауленко]. – К.: Держ. комітет статистики України : Консультант, 2007. – 551 с.
13. Статистичний щорічник України за 2009 рік / [за ред. О.Г. Осауленко]. – К.: Держ. комітет статистики України : Державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 566 с.
14. Финансовый портал Минфин // <http://index.minfin.com.ua/index/assets.html>.
15. Єрохін С.А. Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методологічний аспект) / С.А. Єрохін. – К.: Світ знань, 2002. – 528 с.

16. Гальчинський А. Україна: наука та інноваційний розвиток / А. Гальчинський, В. Геєць, В. Семиноженко. – К., 1997. – 66 с.
17. Глазьев С.Ю. Технологические сдвиги в экономике России / С.Ю. Глазьев // Экономика и математические методы. – 1997. – № 2. – С. 5–23.
18. Глазьев С.Ю. Экономическая теория технического развития / С.Ю. Глазьев. – М.: Наука, 1990. – 232 с.
19. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития / С.Ю. Глазьев. – М.: Владар, 1993. – 310 с.
20. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К.: Ін-т екон. прогнозув.; Фенікс, 2003. – 1008 с.
21. Єрохін С. Технологічні уклади, динаміка цивілізаційних структур та економічна перспектива України / С. Єрохін // <http://soskin.info/ea/2006/1-2/20060102.html>.
22. Википедия Свободная энциклопедия // <http://ru.wikipedia.org/wiki/CALS.html>.
23. База знаній Allbest // http://revolution.allbest.ru/manufacture/00016017_0.html.
24. Стеченко Д.М. Державне регулювання економіки: навч. посібник [для студ. вищ. навч. закл.] / Стеченко Д.М. – К.: Знання, 2006. – 262 с.

Коровайченко Н.Ю.,
к.е.н, доцент кафедри
міжнародних економічних
відносин,
Київський національний торговельно-економічний університет

НАПРЯМИ ПОГЛИБЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

На сучасному етапі розвитку української економіки відбувається реконфігурація структури її зовнішньоекономічних зв'язків у бік посилення ролі країн Заходу. Зусилля уряду щодо подальшого розвитку зовнішньої торгівлі, іноземного інвестування та поглиблення участі країни у процесі міжнародної економічної інтеграції спрямовані

переважно на ЄС. Разом тим, незважаючи на всю ємність, перспективність, а відтак і пріоритетність європейського ринку (особливо після укладення Угоди про асоціацію між Україною та ЄС) Європа – не межа і не єдиний можливий напрямок економічної інтеграції для нашої країни.

Створення стійких, стабільних зовнішньоекономічних зв'язків з якомога більш диверсифікованою географічною структурою по-перше, сприяє економічному розвитку країни, і, по-друге, дозволяє уникнути катастрофічних наслідків у випадку настання кризи в економіці країни-партнера. До того ж, небезпека залежності від одного ринку збуту або постачальника підтверджується практикою багатьох країн, в тому числі і нашої.

Незважаючи на те, що зараз Україна майже повністю орієнтована на Захід, на Сході теж є економічно вигідні партнери, щодо яких уже існують певні передумови для створення інтеграційних об'єднань рівня зони вільної торгівлі або, для початку, укладення преференційних торгових угод.

Згідно теорії, серед передумов міжнародної економічної інтеграції можна назвати близькість економічного розвитку країн, що інтегруються, їх географічну наближеність, наявність у них спільних економічних та інших проблем тощо.

Економічні мотиви інтеграції:

- 1) подібність показників економічного розвитку, доходів, відкритість країн для прямих іноземних інвестицій;
- 2) створення управлінських структур для координування дій за умов зростання економічної взаємозалежності.

Міжнародна економічна інтеграція має на меті використання можливостей ринку, зниження витрат на внутрішнє виробництво за рахунок збільшення масштабів виробництва, поживлення взаємних економічних взаємозв'язків. Взаємовигідні інтеграційні відносини формуються між державами з однаковими або подібними рівнями економічного розвитку, що об'єднуються з метою прискорення економічного розвитку. Економічну інтеграцію можна розглядати як спробу отримати більше вигод від вільного переміщення торговельних та інвестиційних потоків між країнами, додатково до тих, що доступні в межах інших інтеграційних угруповань [1, с.11]

Однією з передумов міжнародної економічної інтеграції є наявність тривалого періоду і досвіду взаємного економічного співробітництва групи країн.

Таке співробітництво може набувати різних форм, але, як показує практика, створення інтеграційних об'єднань починається зі спрощення та усунення бар'єрів у взаємній торгівлі, а найпершою формою економічної інтеграції є преференційна торгова угода або зона вільної торгівлі. Отже, економічна інтеграція виникає між тими країнами, де, в першу чергу, мають місце тісні зовнішньоторговельні зв'язки. За винятком ЄС та країн СНД у географічній структурі зовнішньої торгівлі України вирізняються й інші країни, з якими такі зв'язки розвиваються та закріплюються. На сьогодні тривають переговорні процеси щодо укладення двосторонніх угод про вільну торгівлю між Україною та Туреччиною, Державою Ізраїль. Водночас, не варто обмежуватись лише перерахованими країнами, оскільки перспективи для розширення участі України у міжнародній економічній інтеграції є набагато різноманітнішими.

Так поряд із вказаними країнами у структурі українського товарного експорту вирізняються Китай, Єгипет, Індія та Саудівська Аравія, частка яких станом на 2015 рік становить 6,3%, 5,5%, 3,8% та 2% відповідно. Крім того, в українському експорті послуг частка Єгипту, Індії та Китаю становить по 0,5%. На перший погляд це небагато але слід пам'ятати про те, що український експорт послуг є більш диверсифікованим ніж товарний, зокрема найбільша частка окремої країни (США) складає 6,8% [2].

Аналіз можливостей та доцільності укладення двосторонніх угод про вільну торгівлю з цими країнами свідчить про наступне.

У структурі товарного експорту до КНР переважають такі товарні групи (за Стандартною міжнародною торговельною класифікацією (СМТК): залізна руда і концентрати – 48,5%, [3], рослинні олії – 15,5%, кукурудзяне зерно немелене – 10%. Оскільки вказані товарні групи на сьогодні є основними для українського експорту в цілому, необхідно досягти якомога більш спрощеного режиму торгівлі цією продукцією.

Ставки імпортного мита в Китаї на вказану продукцію суттєво відрізняються. Ставка імпортного мита на залізну руду і концентрати становить 0%. Більш захищеним є ринок продукції сільського господарства. Так ставка імпортного мита на кукурудзу становить 65% в рамках РНС. Крім того, у 2016 році китайським урядом встановлено квоту на ввезення 7,2 млн. тонн кукурудзи, в рамках якої мито складає 1% [4]. Хоча обсяг експорту кукурудзи з України до Китаю у 2015 році склав лише 3,1 млн. т, (що склало 90% всього імпорту цієї культури на ринок КНР у 2015 році) існування такої квоти обмежує можливості для подальшого нарощування обсягів. Основними конкурентами у цьому регіоні на китайському ринку для українських експортерів є компанії з США, РФ та Болгарії [5].

Нетарифні бар'єри є ключовими факторами, що стримують зростання імпорту з України до КНР. Зокрема на імпорт кукурудзи окрім тарифної квоти встановлено також низку фітосанітарних та технічних бар'єрів. Для здійснення імпорту зерна в КНР необхідно мати фітосанітарний сертифікат [4].

Певні кроки у напрямку спрощення умов українського експорту уже зроблені. У 09.11.2012 р, було укладено Протокол фітосанітарних вимог щодо експорту кукурудзи з України до Китайської Народної Республіки між Міністерством аграрної політики та продовольства України та Генеральною адміністрацією нагляду за якістю, інспекції та карантину Китайської Народної Республіки [6], який фактично відкрив ринок Китаю для експорту кукурудзи. Згідно Протоколу Міністерство аграрної політики та продовольства зобов'язалося здійснювати контроль за якістю експортованої продукції та дотриманням встановлених КНР норм та стандартів щодо зберігання та транспортування.

Поряд із явними нетарифними бар'єрами використовуються і приховані, найбільш розповсюдженим з яких є державні закупівлі за регульованими цінами – захід, який фактично являє собою спосіб субсидування внутрішніх виробників.

Отже, незважаючи на досягнення в напрямку лібералізації двосторонньої торгівлі, існує необхідність подальшого спрощення умов постачання сільськогосподарської продукції на ринок КНР. Необхідність посилення присутності українських компаній на цьому ринку полягає у тому, що це один з найбільших ринків споживання агропродукції у світі, який у перспективі буде збільшуватись. Чинниками такого збільшення є: по-перше зростання обсягів споживання м'яса на внутрішньому ринку (а отже необхідність заготівлі все більшого обсягу кормів, до складу яких входить і кукурудза), по-друге – урізноманітнення раціону населення шляхом додавання нових продуктів.

Що стосується другої за обсягами в українському експорті до КНР товарної групи – рослинної олії, то у торгівлі нею спостерігаються схожі тенденції. Так у 2015 році Китай імпортував з усього світу 630 тис. т соняшникової олії, з них частка української продукції склала 85% [5]. Такі значні обсяги експорту мають місце навіть незважаючи на імпортне мито на цю продукцію, яке складає в середньому 9,5% в рамках РНС та вимогу про наявність фітосанітарного сертифікату [4]. Отже існують вагомні передумови для активізації роботи щодо проведення переговорів зі спрощення режиму доступу цієї продукції до ринку КНР для подальшого нарощування її постачання.

Крім ринку Китаю, значний інтерес у регіоні Південно-Східної Азії для України мають ринки Японії та Південної Кореї. Ці дві країни з платоспроможним населенням у понад 180 млн. осіб є значними імпортерами сільськогосподарської та харчової продукції, насамперед зернових. Враховуючи практичну непридатність їхніх територій до вирощування зернових, попит на цей вид продукції на таких ринках буде стабільно високим [12, с 74]. Цей додатковий аргумент на користь укладення угоди про вільну торгівлю України з КНР, оскільки процес створення зони вільної торгівлі Китаю, Південної Кореї та Японії добігає завершення.

Поряд із позитивним впливом на двосторонню торгівлю, співпраця з КНР сприяє залученню прямих іноземних інвестицій. Так під час 4-го засідання Підкомісії з питань торговельно-економічного співробітництва Комісії зі співробітництва між урядом України та урядом КНР у серпні 2016 року було обговорено можливості створення промислових підприємств на території України, продукція яких буде потім спрямована на експорт до ЄС, країн Скандинавії та інших держав, з якими Україна уклала угоди про зону вільної торгівлі. Створення спільних підприємств передбачається у промисловій сфері на базі існуючих виробництв, зокрема, у сфері транспортного машинобудування, авіабудування і енергетичного машинобудування [13].

Водночас, створення зони вільної торгівлі з КНР може бути небезпечним для внутрішнього українського ринку промислової продукції. Вже за зараз можна спостерігати його наповнення відносно дешевою китайською продукцією. Зокрема частка цієї країни у загальному обсязі товарного імпорту складає 10,05 % за підсумками 2015 року, поступаючись тільки РФ та Німеччині, а у випадку ЗВТ обсяг імпорту з неї неминуче збільшиться. Тому доцільно вести переговори щодо укладення угоди про вільну торгівлю з максимальним врахуванням національних інтересів.

Наступний перспективний регіон для розширення інтеграційних зв'язків – країни MENA («Middle East and North Africa»). Сукупна частка країн цього регіону в українському товарному експорті становить 16,7%, з яких найбільший обсяг експорту припадає на Єгипет і Саудівську Аравію [2].

Основними експортними товарами до Єгипту з України є: напівфабрикати з чавуну та сталі – 31% від загального обсягу експорту товарів до цієї країни, пшениця – 20,4% та знову ж таки кукурудза – 18%, а також рослинні олії – 12% [3]. На перераховану продукцію, за виключенням напівфабрикатів з чавуну та сталі встановлено нульові

ставки імпортного мита. Ставки мита на останню товарну групу встановлені в межах 2-5%, залежно від підгрупи [4].

Водночас, експорт до Єгипту не повинен обмежуватись лише названою вище продукцією. Так у серпні 2015 р. українські підприємства отримали дозвіл на експорт курятини [8]. За 2014 рік обсяг її експорту склав 1447,6 т, а у 2015 збільшився до 7022, 3 т, тобто майже в п'ять разів [5]. Слід зазначити, що отримання такого сертифікату не відкриває ринок остаточно, оскільки ще існує квота на постачання курятини до Єгипту, яка становить 12 тисяч тонн. За межами квоти імпортне мито на цю продукцію становить 30% [4].

Судячи із загальної структури імпорту цієї країни (в середньому за період 2010-2015 років), на її внутрішньому ринку існує стабільний попит на іноземну полімерну продукцію та вироби з пластику (4,5% від загального обсягу імпорту), електричне устаткування (близько 3,5%), а також фармацевтичну продукцію (близько 3%) [5].

При цьому, на відміну від Китаю, частка Єгипту в українському імпорті не перевищує одного відсотка (0,15% за даними 2015 року) [2], отже укладення угоди про вільну торгівлю не спричинить масового напливу імпорту з цієї країни до українського ринку. Основними імпортованими товарами з Єгипту до України є цитрусові та ягоди – їхня сукупна частка становить близько 56% за даними 2015 року [5].

Незважаючи на вже існуючий досить ліберальний режим двосторонньої торгівлі, створення ЗВТ з цією країною допоможе просуванню українських товарів далі на ринки країн Африки, адже Арабська Республіка Єгипет є членом КОМЕСА (Common Market for Eastern and Southern Africa). Це об'єднання зараз існує у вигляді низки преференційних торгових угод, але згодом передбачає поетапне створення спочатку зони вільної торгівлі, а потім митного союзу і спільного ринку країн Східної та Південної Африки. До нього входять 19 країн із населенням близько 360 млн. осіб. Крім того, Єгипет входить до складу вже діючої ЗВТ під назвою «Торгово-економічний союз арабських держав Середземномор'я – GAFTA (Greater Arab Free Trade Area), яка нараховує 17 країн та до складу якої також входять Об'єднані Арабські Емірати та Саудівська Аравія, з якими Україна також розвиває торговельно-економічні зв'язки.

Зокрема Україна входить до першої 10-ки країн, у співробітництві з якими Саудівська Аравія планує реалізовувати ініціативу з інвестування у аграрний сектор іноземних країн. Товарообіг між країнами за 2015 рік склав 473 млн дол. США. Зважаючи на те, що Україна не імпортує товарів з Саудівської Аравії, товарообіг забезпечується лише за

рахунок експорту. За 5 місяців 2016 року експорт склав 53,1 млн дол. США [7].

Основними експортними товарами до Саудівської Аравії з України є: ячмінь немелений – 45,3%, напівфабрикати та вироби з чавуну та сталі – 35,8%, рослинні олії – 7,6% [3]. Ставки мита на цю продукцію становлять 5,0%, окрім ячменя – його імпорт оподатковується за нульовою ставкою [4]. Це пояснюється тим, що Королівство є найбільшим у світі імпортером фуражного ячменю та пшениці, що використовується в тваринницькій галузі. Тенденція збільшення обсягів саудівського імпорту цих продуктів буде постійно зберігатись через те, що саудівський уряд припинив підтримувати національне виробництво зернових культур через його нерентабельність. Крім того, уряд Саудівської Аравії взяв до уваги проблему світової продовольчої кризи та фактор зростання світових цін на харчову продукцію, що спонукало його до формування її національного стратегічного запасу та активізації зовнішніх закупівель [7].

Крім того, у 2015 році Українські аграрні компанії пройшли аудит компетентного відомства Саудівської Аравії на предмет безпеки та якості виробництва курятини і отримали дозвіл на експорт до цієї країни [8], що також сприятиме поглибленню торговельних зв'язків.

Перешкодою, що гальмує подальший розвиток таких зв'язків у сільському господарстві, як у Саудівській Аравії так і у Єгипті, є достатньо високий рівень санітарних та фітосанітарних бар'єрів, в тому числі пов'язаних із культурною специфікою, що впливають на торгівлю як інструменти прихованого протекціонізму. Тому доцільно шукати шляхи розширення номенклатури українського експорту до цих країн у бік збільшення частки промислової продукції. Зокрема, у загальному обсязі імпорту товарів Саудівською Аравією та Єгиптом протягом періоду 2010-2015 років в середньому близько 2% займають літальні апарати та пов'язане з ними обладнання [5]. Минулого 2015 року Україна та Саудівська Аравія підписали угоду про спільну розробку та виробництво легкого транспортного літака Ан-132, а наприкінці червня «Укроборонпром» оголосив про початок співпраці в авіабудівній галузі з Індією [9].

Ще одним перспективним ринком є Індія. Як і Китай, Індія – країна яка стрімко розвивається з величезним внутрішнім ринком. Зростання добробуту населення сприяє збільшенню попиту на сільськогосподарську та харчову продукцію, в тому числі імпортовану, оскільки внутрішнє виробництво не завжди встигає за швидко зростаючим попитом.

Основними експортними товарами до Індії з України є: рослинні олії – 59,2%, добрива – 9% та коксоване вугілля – 7,6% [3]. Такі пропорції пояснюються тим, що внутрішнє виробництво соняшникової олії не встигає за зростаючим попитом, який задовольняються, в основному, за рахунок імпорту. Ставка мита на сиру соняшкову олію становить 41,3%, а на інші види олії – 61-65% [4]. Незважаючи на це, у 2015 році Індія стала головним імпортером української олії, придбавши цю продукцію в обсязі 1,5 млн. тонн [10].

Доступ до ринку інших товарів, що переважають в українському експорті до цієї країни теж дещо ускладнений. Середньоарифметична ставка мита на імпортовані мінеральні добрива становить 6,3%. Імпорт коксованого вугілля обкладається митом у 10% [4].

Основні товари індійського імпорту в Україну: фармацевтична продукція; органічні хімічні сполуки; пластмаси та полімерні матеріали; чорні метали та вироби з них; тютюн та промислові замітники тютюну [11]. Загалом частка Індії у географічній структурі українського імпорту за 2015 рік становить 1,2% [2].

Незважаючи на перспективність індійського ринку взаємодію щодо подальшого розвитку взаємної торгівлі було призупинено три роки тому в рамках існуючих ініціатив і відновлено нещодавно. Так на останньому засіданні Міжурядової українсько-індійської комісії по торговельному, економічному, науковому, технічному, промисловому і культурному співробітництву (яке відбулося 5-6 травня 2016 р., а попереднє – у листопаді 2013 р.) обговорювалися питання скасування митних тарифів по відношенню до української продукції, забезпечення експорту технічного обладнання для індійських ГЕС й продукції вагобудування. Будівництво українських коксохімічних комплексів в Індії також було визнано взаємовигідним проектом.

Крім того, здійснюється взаємодія на рівні профільних міністерств і відомств України та Індії у форматі галузевих робочих груп. Так, з початку 2016 року проведено друге засідання Спільної робочої групи з питань охорони здоров'я та фармацевтики (21-22 січня, м. Київ), перше засідання Спільної робочої групи з питань співробітництва в космічній сфері (16 лютого, м. Київ) [11].

Зважаючи на перспективи співпраці не тільки щодо експорту продукції сільського господарства, а і високотехнологічної (літакобудування, космічна галузь), необхідно шукати шляхи для укладення двосторонньої угоди про вільну торгівлю. Водночас, її принциповим пунктом має стати збереження та посилення контролю за дотриманням існуючих стандартів щодо імпортованої до України індійської

фармацевтичної продукції. Це має бути зроблено з метою уникнення повторення прикрих випадків із неякісними вакцинами індійського походження.

Таким чином, існують вагомі передумови для подальшого розвитку нового вектора у зовнішньоторговельній політиці України – азійського. Укладення угод про вільну торгівлю з перерахованими країнами дозволить:

- збільшити експорт продукції сільського господарства та закріпити позиції національних виробників цієї продукції в азійському регіоні;

- створити передумови для подальшої диверсифікації товарної структури вітчизняного експорту у бік високотехнологічної продукції, зокрема до Єгипту та Саудівської Аравії. Зменшення частки промисловості в українському товарному експорті і збільшення частки сільського господарства є тривожною тенденцією, оскільки закріплення будь-якої країни в ролі постачальника продукції з низьким рівнем доданої вартості ускладнює її подальший розвиток в якості експортера високотехнологічних товарів. Незважаючи на те, що в період глобальної продовольчої кризи орієнтація на експорт продукції сільського господарства дозволяє втримати країну від остаточного економічного занепаду, у довгостроковій перспективі це загрожує деіндустріалізацією та зникненням тих високотехнологічних виробництв, що збереглися, а відтак, остаточним відставанням від світового науково-технічного прогресу;

- створити передумови для залучення прямих іноземних інвестицій з азійських країн, зокрема шляхом створення спільних проектів у літакобудуванні та співпраці у космічній галузі. На сьогодні жодна з азійських країн не входить до першої десятки прямих іноземних інвесторів (переважно її формують країни ЄС, США та Російська Федерація, а також офшорні зони такі як Кіпр та Британські Віргінські острови);

- отримати доступ до великих ринків, що динамічно зростають та розвиваються, зокрема Китаю та Індії;

- отримати доступ до ринків країн, з якими поки що немає інтенсивної торгівлі, але які входять до інтеграційних об'єднань з перерахованими країнами. В Азійсько-Тихоокеанському регіоні існує ряд як двосторонніх угод про вільну торгівлю, так і багатосторонніх, а також міжнародних організацій, метою яких є подальша інтеграція економік країн-членів;

- отримати можливості для збільшення обсягів та диверсифікації структури експорту послуг (зокрема транспортних та фінансових) до вказаних країн та їх партнерів за інтеграційними об'єднаннями.

Література

1. Приходько І. В. Політико-економічні бар'єри на шляху інтеграції України до Європейського Союзу [Текст]: дис. канд. економ. наук: 08.00.02 захищена 30.10.2015/ Ірина Валеріївна Приходько. – Львів, 2015. – 261 с.
2. Зовнішньоекономічна діяльність [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – 23.09.2016. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>– Назва з екрана.
3. Trade structure by partner, product or service-category [Electronic resource] // UNCTADstat. – 2015. – Mode of access: http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?IF_ActivePath=P,15912&sCS_ChosenLang=en– Title from the screen.
4. World Tariff Profiles [Electronic resource] // WTO's Integrated Database. – 2015. – Mode of access: <http://tariffdata.wto.org/ReportersAndProducts.aspx>. – Title from the screen.
5. Commodity Trade Statistics [Electronic resource] // United Nations Commodity Trade Statistics Database. – 2015. – Mode of access: <http://comtrade.un.org/db/> – Title from the screen.
6. Протокол фітосанітарних вимог щодо експорту кукурудзи з України до КНР [Електронний ресурс] // Міністерство аграрної політики та продовольства України. – 9 листопада 2012 р. – Режим доступу: minagro.gov.ua/node/5678– Назва з екрана.
7. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Саудівською Аравією [Електронний ресурс] // Посольство України в Королівстві Саудівська Аравія. -10.02.2015. – Режим доступу: <http://saudiarabia.mfa.gov.ua/ua/ukraine-sa/trade> – Назва з екрана.
8. Україна отримала дозвіл на експорт курятини до Саудівської Аравії [Електронний ресурс] // Економічна правда. – 30 вересня 2015. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2015/09/30/561754> – Назва з екрана.
9. Губенко Д. Український авіапром: як вийти із зatoryного піке [Електронний ресурс] // Deutsche Welle. – 11.07.2016. – Режим доступу: <http://dw.com/p/1JLwY>– Назва з екрана.
10. Індія, Китай та Іран стали головними імпортерами української соняшникової олії [Електронний ресурс] // Agravery – аграрне інформаційне агентство. – 28 вересня 2015. – Режим доступу: <http://agravery.com/uk/posts/show/india-kitaj-ta-iran-stali-golovnimi-importerami-ukrainskoi-sonasnikovoii-olii>– Назва з екрана.

11. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Індією [Електронний ресурс] // Посольство України в Республіці Індія. – 2016. – Режим доступу: <http://india.mfa.gov.ua/ua/ukraine-in/trade> – Назва з екрана.
12. Перспективи виходу України на ринки висхідних країн. Аналітична доповідь. – Київ: Заповіт, 2015. – 116 с.
13. Засідання Підкомісії з торговельно-економічного співробітництва Комісії зі співробітництва між Урядом України та Урядом Китаю [Електронний ресурс] // Рада експортерів та інвесторів при МЗС України – 26.08.2016 – Режим доступу: <http://rei.mfa.gov.ua/ua/news/council-news/50288-zasidannya-pidkomisiji-z-pitany-torgovelyno-jekonomichnogo-spivrobotnictva-komisiji-zi-spivrobotnictva-mizh-uryadom-ukrajini-ta-uryadom-kitaju> – Назва з екрана.

Кудирко Л.П.,

к.е.н., проф.,

кафедра міжнародних економічних відносин,

Хапатнюковський М.М.,

к.е.н.,

Київський національний торговельно-економічний університет

МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ГЛОБАЛЬНИХ ДИСБАЛАНСІВ НА МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ СУВЕРЕНІТЕТУ УКРАЇНИ

Глобалізаційні процеси істотно змінюють пріоритети, завдання і регуляторну спроможність окремих суб'єктів світової економіки. Це зумовлено, перш за все, тим, що міжнародні торговельно-економічні та кредитно-фінансові зв'язки у все більшій мірі ослаблюють можливості держави як регулятора та суверена повноцінно впливати на перебіг економічного розвитку та алокацію національних ресурсів. На тлі загострення глобальних дисбалансів та кризових явищ значно актуалізувався науковий дискурс щодо регуляторної здатності держави в умовах глобальної відкритості утримувати макроекономічну стабільність та ефективну систему протидії деструктивним екзогенним впливам.

Глобальні дисбаланси, безпосередньо впливаючи на економічний розвиток України, поглиблюють її традиційні внутрішні асиметрії. За

таких умов національні інтереси щодо забезпечення економічного суверенітету України піддаються низці безпрецедентних загроз.

Дослідження сутності та передумов забезпечення економічного суверенітету держав в умовах глобальних загроз висвітлені у працях провідних вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема: І. Бураківського, О. Власюка, Б. Губського, Г. Дарнопиха, Т. Кремень, А. Мокія, С. Мочерного, Д. Лук'яненка, Т. Мельник, О. Рогача, А. Філіпенка, В. Геєця. Розкриття проблеми глобальних дисбалансів, з огляду її впливу на перспективи розвитку окремих країн, знайшли своє відображення в низці публікацій А. Апокіна, Т. Вахненко, Дж. Д. Сакса, В. Козюка, К. Коха, С. Керна, Є. Мазіна, О. Колодізева, Є. Савельєва, С. Ткаленко, Я. Столярчук та багатьох інших.

Незважаючи на значну кількість опублікованих результатів досліджень, окремі аспекти цієї наукової проблематики залишаються недостатньо висвітленими, особливо в контексті загострення проблеми глобальних дисбалансів.

Низьки глобальної незбалансованості особливо загрозливі для економічного суверенітету країн із ринками, що формуються. Це виявляється на першому етапі, у виникненні для них валютно-цінових диспаритетів та платіжних дисбалансів, на другому – у загостренні проблеми зовнішньої заборгованості та ризику незбалансованості міжнародної ліквідності. Ці ризики висувують на перший план завдання формування механізму безпечного функціонування національної економічної цілісності. З метою оцінки рівня забезпечення економічного суверенітету економік відкритого типу, зокрема України, нами було використано методологію інтегрального оцінювання рівня економічного суверенітету, яка передбачає використання адитивної форми інтегрального індексу із індикаторами, що враховують вплив низки факторів у розрізі зовнішньоторговельного, фінансово-інвестиційного, внутрішнього та військово-політичного каналів, без врахування яких оцінка не є комплексною, та ґрунтується на послідовному розрахунку інтегральних складових двох рівнів: на рівні індикаторів та порогових значень кожного складника, а також на рівні складників та їхніх порогових значень.

Досліджуючи вплив глобальних дисбалансів на макроекономічні показники в межах визначених каналів, здійснимо ідентифікацію чинників, які мають найбільш суттєвий вплив на економічний суверенітет України.

Для визначення рівня економічного суверенітету на початковому етапі нами відібрано 30 змінних, опис і вплив яких на ВВП країни

можуть бути різноспрямованими: є індикатори, збільшення яких бажане та має прямий вплив на ВВП (стимулятори), інші – зменшення яких бажане та має обернений вплив на ВВП (дестимулятори). Джерелами статистичної інформації для здійснення економетричних оцінок слугують бази даних Світового банку, ООН (UNdata) та національна статистика (Державна служба статистики) [6,7,8] (табл. 1).

Таблиця 1

Вхідні змінні для побудови інтегрального індексу економічного суверенітету за каналами впливу

Назва змінної	Одиниці вимірювання *	Діапазон значень	Очікуваний вплив на ВВП	Умовне позначення, використане в дослідженні
Зовнішньоторговельний канал				
Експорт товарів і послуг	млн дол.	[0; ∞]	Стимулятор	X1
Експортна квота	%	[0; 100]	Стимулятор	X2
Імпорт товарів і послуг	млн дол.	[0; ∞]	Дестимулятор	X3
Імпортна квота	%	[0; 100]	Дестимулятор	X4
Сальдо ЗТ	млн дол.	[0; ∞]	Стимулятор	X5
Коефіцієнт покриття імпорту експортом	рази	[0; ∞]	Стимулятор	X6
Інвестиційно-фінансовий канал				
Частка ПІП в країну у ВВП	%	[0; 100]	Стимулятор	X7
Частка валового зовнішнього бору у ВВП	%	[0; 100]	Дестимулятор	X8
Офіційні резерви	%	[0; ∞]	Стимулятор	X9
Частка офіційних резервів у ВВП	%	[0; 100]	Стимулятор	X10
Рівень доларизації	%	[0; 100]	Дестимулятор	X11
Загальна грошова маса *	млн гр. од.	[0; ∞]	Дестимулятор	X12
Коефіцієнт монетизації	%	[0; 100]	Дестимулятор	X13
Офіційний обмінний курс *	гр.од. / дол.	[1; ∞]	Дестимулятор	X14
Внутрішній канал				
Індекс цін споживачів	%	[0; 100]	Дестимулятор	X15
Рівень безробіття	%	[0; 100]	Дестимулятор	X16
Частка випуску у ВВП	%	[0; 100]	Стимулятор	X17
Ефективність економіки	рази	[0; ∞]	Стимулятор	X18
Частка імпорту у споживанні	%	[0; 100]	Дестимулятор	X19
Індекс корупції	бали	[0; 100]	Дестимулятор	X20
Споживання проміжне *	млн гр. од.	[0; ∞]	Стимулятор	X21

Закінчення табл. 1

Назва змінної	Одиниці вимірювання *	Діапазон значень	Очікуваний вплив на ВВП	Умовне позначення, використане в дослідженні
Споживання внутрішнє, млн дол.	млн дол.	[0; ∞]	Стимулятор	X22
Затратомісткість економіки	рази	[0; ∞]	Дестимулятор	X23
Результативність економіки	рази	[0; ∞]	Стимулятор	X24
Військово-політичний канал				
Наявність територіальних претензій	бали	[0; 1]	Дестимулятор	X25
Частка витрат на ОПК у ВВП	%	[0; 100]	Стимулятор	X26
Рівень делегітимізації та криміналізації державних структур.	бали	[0; 10]	Дестимулятор	X27
Рівень впливу апарату державної безпеки як «держави в державі»	бали	[0; 10]	Дестимулятор	X28
Рівень впливу групових та / або кланових еліт	бали	[0; 10]	Дестимулятор	X29
Ступінь втручання інших держав або зовнішніх політичних суб'єктів.	бали	[0; 10]	Дестимулятор	X30

Примітка: * – абсолютне значення показника залежить від грошової одиниці країни, що виступає об'єктом дослідження.

Джерело: складено автором.

Для характеристики зовнішньоторговельного дисбалансу враховується вплив 6 факторів: експорт / імпорт товарів і послуг, експортна / імпортна квота, зовнішньоторговельне сальдо, коефіцієнт покриття імпорту експортом.

Для оцінки впливу інвестиційно-фінансового дисбалансу включено 8 факторів таких, як обсяг іноземних інвестицій в країну, валовий зовнішній борг країни, обсяг офіційних резервів, їхня частка у ВВП, рівень доларизації грошового обігу, загальна грошова маса, коефіцієнт монетизації та офіційний валютний курс національної грошової одиниці.

З метою оцінки впливу внутрішнього дисбалансу враховано вагомість впливу 10 факторів, серед яких прямий вплив на ВВП здійснюють обсяг випуску в країні, споживання проміжного, споживання внутрішнього, ефективність та результативність економіки, зворотний –

інфляційні процеси, рівень безробіття, частка імпорту у споживанні, індекс корупції, затратомісткість економіки.

Показники ефективності, результативності та затратомісткості економіки нами враховані як прояви внутрішнього дисбалансу з огляду на те, що вони є прямою характеристикою результатів господарської діяльності на макрорівні. Таких результатів стало можливо досягнути в умовах функціонування ендogenous інституціонального середовища, створеного органами державної влади, які реалізують функції забезпечення ефективності, справедливості, сприяння макроекономічній стабільності і росту економіки в цілому.

Розгляд впливу військово-політичного каналу не має єдиного чи комплексного показника та потребує всебічної оцінки з точки зору спроможності держави виконувати свої функції: контроль над територією, використання фізичної сили на своїй території, розвиток демократичності, здатність взаємодіяти з іншими державами в якості повноправного члена міжнародного співтовариства.

Оскільки процес обрахунку інтегрально індексу економічного суверенітету країни починається з агрегації статистичних показників, процедура обрахунку відбувається у декілька етапів (рис.1).

Після визначення внутрішньої узгодженості 30 статистичних індикаторів і проведення аналізу кореляційних зв'язків між ними було залишено 16 основних змінних для побудови інтегрального індексу.

Основним джерелом отримання інформації про вагомість є результати опитувань провідних економістів у науковій та практикуючій сферах (загальна чисельність опитаних становить 30 осіб).



Рис. 1. Алгоритм розрахунку інтегрального індексу економічного суверенітету країни

Опитування передбачало отримання відповідей на поставлені запитання у формалізованому вигляді (оцінка за 10-баловою шкалою). Одержана в результаті опитування інформація дала змогу під час подальшого аналізу використовувати середні експертні оцінки, що характеризували важливість кожного індикатора та каналу впливу на економічний суверенітет України (табл. 2).

Таблиця 2

Вагові коефіцієнти для розрахунку показника каналу впливу та інтегрального індексу економічного суверенітету України

№ пор.	Назва індикатора, одиниця виміру	Значення вагового коефіцієнта
1	Зовнішньоторговельний канал	0,3052
1.1	Експортна квота, % до ВВП	0,4802
1.2	Імпортна квота, % до ВВП	0,5198
2	Інвестиційно-фінансовий канал	0,2626
2.1	ПП в країну, % до ВВП	0,3941
2.2	Валовий зовнішній борг, % до ВВП	0,2456
2.3	Офіційні резерви, % до ВВП	0,1214
2.4	Рівень доларизації, %	0,1459
2.5	Офіційний обмінний курс	0,0930
3	Внутрішній канал	0,2274
3.1	Індекс цін споживачів, %	0,0763
3.2	Рівень безробіття, %	0,0897
3.3	Випуск, % до ВВП	0,3742
3.4	Ефективність економіки, %	0,2749
3.5	Частка імпорту у споживанні, %	0,1266
3.6	Індекс корупції, балів	0,0583
4	Військово-політичний канал	0,2048
4.1	Наявність територіальних претензій, балів	0,2997
4.2	Частка витрат на ОПК, % до ВВП	0,3674
4.3	Ступінь втручання інших держав або зовнішніх політичних суб'єктів, балів	0,3329

Джерело: розраховано автором.

На основі вагових коефіцієнтів було визначено, що зовнішньоторговельний канал впливу на економічний суверенітет описується рівнянням:

$$G_{zt} = x_2^{0,4902} \times x_4^{0,5198}. \quad (1.1)$$

Графічна інтерпретація динамічного ряду вхідних індикаторів зовнішньоторговельного каналу впливу представлена на рис. 2.



Рис. 2. Динаміка нормованих значень індикаторів зовнішньоторговельного каналу впливу на економічний суверенітет України

Джерело: побудовано автором.

Потрібно зазначити, хоча в теоретичній площині вплив імпорту на обсяг ВВП має зворотний зв'язок, однак на практиці бачимо наявність прямої залежності. Одним з пояснень такого явища, на нашу думку, є вагомість імпорту для проміжного споживання промисловості України. Розрахунки на основі даних національних рахунків доводять, що у загальній структурі українського імпорту сировинні товари для виробничого проміжного споживання становлять 67,3%, а їх частка має тенденцію до підвищення [1]. З огляду на це, можна стверджувати, що реальний сектор економіки перебуває у значній залежності від імпортової сировини і комплектуючих, а рівень задоволення споживчого попиту не відповідає за якісними та технологічними параметрами наявним потребам.

Дія інвестиційно-фінансового каналу проявляється через статистичну модель:

$$C_{i\phi} = x_7^{0,3941} \times x_8^{0,2456} \times x_{10}^{0,1214} \times x_{11}^{0,1459} \times x_{14}^{0,0930} \quad (1.2)$$

Графічна інтерпретація динамічного ряду вхідних індикаторів інвестиційно-фінансового каналу представлена на рис. 3.

Серед нормованих значень темпів зростання індикаторів інвестиційно-фінансового каналу впливу на економічний суверенітет України найбільший вплив упродовж аналізованого періоду здійснював обмінний

курс національної грошової одиниці, крім 2000 р., 2009 р. та 2014 р., та рівень доларизації економіки України, крім 2005 р. Хоча це свідчить про зростання відкритості економіки, проте ці чинники мають негативний вплив на інтегральний індекс економічного суверенітету. Серед чинників з прямим зв'язком більш позитивно впливає частка офіційних резервів у ВВП, ніж частка іноземних інвестицій.

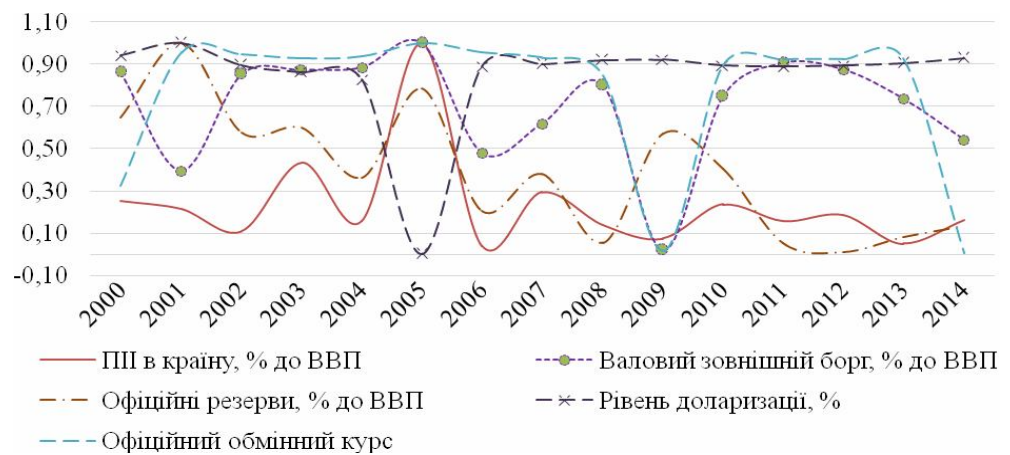


Рис. 3. Динаміка нормованих значень індикаторів інвестиційно-фінансового каналу впливу на економічний суверенітет України

Джерело: побудовано автором.

Щодо впливу валового зовнішнього боргу на інтегральний індекс економічного суверенітету, то слід зазначити його негативну дію. Така ситуація спричинена значною кредитною залежністю національної економіки у банківському та інших секторах (69,8% валового зовнішнього боргу в 2013 р.), що зумовлена переорієнтацією на споживче кредитування, зростанням обсягів зобов'язань за негарантованими кредитами, збільшенням обсягів накопиченої заборгованості за експортно-імпортними операціями підприємств з нерезидентами. У довгостроковій перспективі нарощення боргу не для інвестиційних потреб промислового виробництва є загрозою вже не для боргової безпеки, а дефолту країни.

Внутрішній дисбаланс впливає на економічний суверенітет України таким чином:

$$G_{\text{вн}} = x_{15}^{0,0763} \times x_{16}^{0,0897} \times x_{17}^{0,3742} \times x_{18}^{0,2749} \times x_{19}^{0,1266} \times x_{20}^{0,0583} \quad (1.3)$$

Зміну вхідних індикаторів внутрішнього дисбалансу представлено на рис. 4.

Позитивний ефект серед чинників внутрішнього дисбалансу забезпечують обсяг випуску та ефективність економіки.

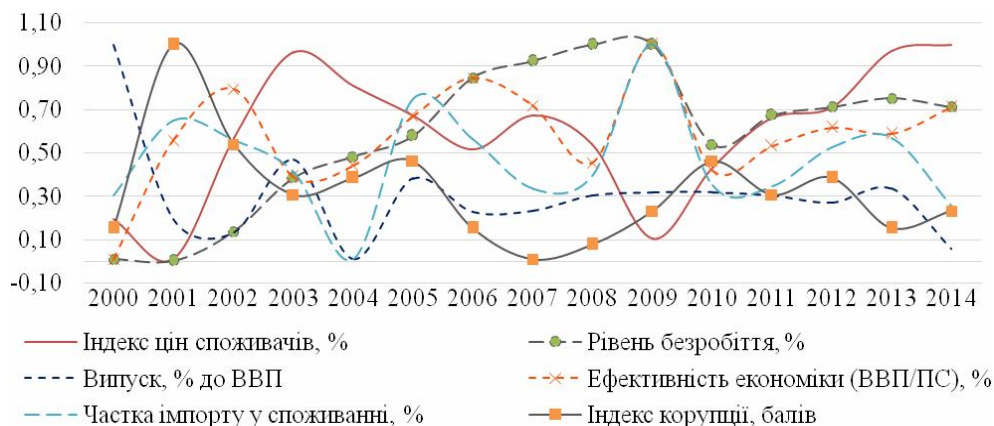


Рис. 4. Динаміка нормованих значень індикаторів внутрішнього каналу впливу на економічний суверенітет України

Джерело: побудовано автором.

З огляду на те, що між ступенем впливу цих змінних існує різниця, спостерігаємо нееластичність ефективності діяльності економічних агентів щодо випуску продукції. Це свідчить про незначну частку доданої вартості у структурі ціни виробленої продукції, що ще раз підкреслює гостроту питання про низьку технологічність виробничої спеціалізації України.

Серед чинників з оберненим зв'язком найбільш негативний ефект здійснюють зростання рівня безробіття та інфляції в країні. Серед решти чинників простежується тенденція до зростання вагомості впливу рівня корупції та зменшення залежності від імпорту у внутрішньому споживанні.

Військово-політичний канал проявляється у такий спосіб:

$$G_{\text{вп}} = x_{25}^{0,2997} \times x_{26}^{0,3674} \times x_{30}^{0,3329} \quad (1.4)$$

Графічна інтерпретація побудованої математичної моделі набуває такого вигляду (рис. 5). Щодо показника x_{25} , потрібно зазначити, що наявність територіальних претензій до України ми визначили на основі

емпіричного аналізу офіційних законодавчих документів. Зокрема, у 2003 р. у Постанові Верховної Ради України «Про усунення загрози територіальній цілісності України, що виникла внаслідок будівництва Російською Федерацією дамби в Керченській протоці» [4] зазначається, що робиться спроба поставити під сумнів адміністративні кордони України, зокрема щодо територіальної належності острова Тузла.

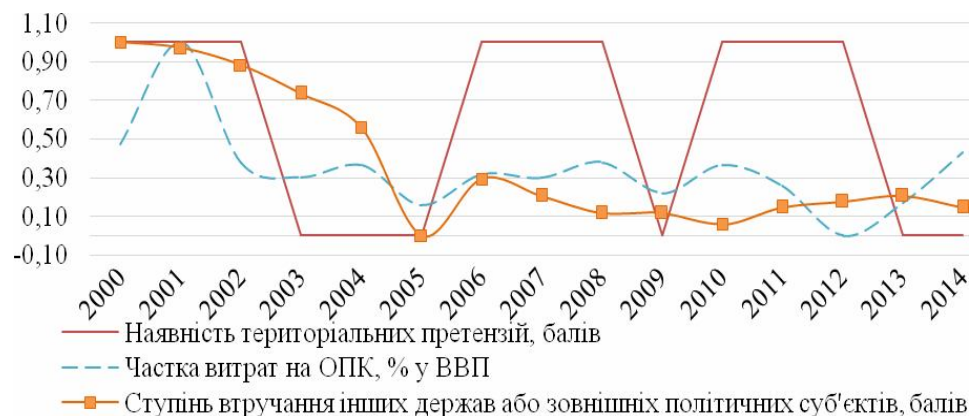


Рис. 5. Динаміка нормованих значень індикаторів військово-політичного каналу впливу на економічний суверенітет України

Джерело: побудовано автором.

У 2006 р. були вирішені суперечності з Румунією щодо делімітації континентального шельфу в Чорному морі [5], включаючи о. Зміїний, які загострились у 2004-2005 рр. У 2009 р. Республіка Молдова виконала зобов'язання, взяті ще у 2000 р., щодо передачі у власність Україні ділянки автомобільної дороги Одеса – Рені в районі населеного пункту Паланка Республіки Молдова [2]. У 2013-2014 рр. на територіальну цілісність України були посягання російською стороною, про що йдеться у Рішенні Ради національної безпеки України [3].

Інтегральний індекс економічного суверенітету України визначається на основі такої економіко-математичної моделі:

$$I_{ec} = \frac{(G_{зм}^{0,3052} + G_{іф}^{0,2626} + G_{ен}^{0,2274} + G_{ен}^{0,2048})}{4} \quad (1.5)$$

Динаміка нормованих значень каналів впливу на економічний суверенітет України представлена на рис. 6.

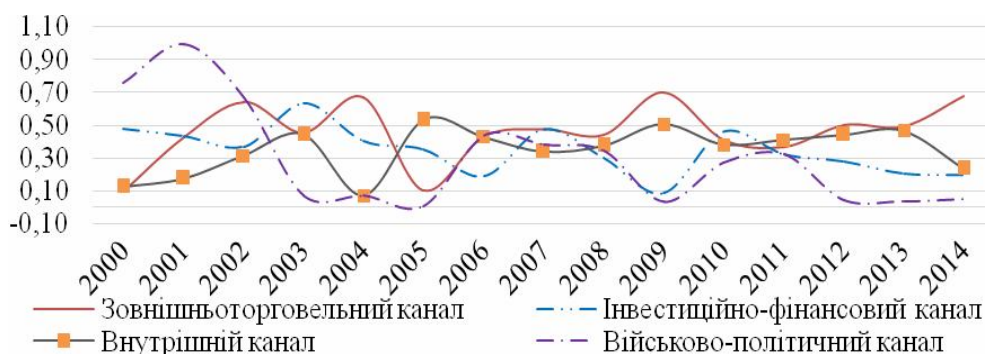


Рис. 6. Динаміка нормованих значень каналів впливу на економічний суверенітет України

Джерело: побудовано автором.

Серед визначених нами каналів впливу на економічний суверенітет України виявлено позитивну тенденцію для зовнішньоторговельного каналу, значення якого у 2014 р. відповідає рівням у 2004 р. та 2009 р. Військово-політичний канал справляв найбільший позитивний вплив на інтегральний індекс у 2000-2002 рр. Якщо у 2000-2004 рр. переважав вплив інвестиційно-фінансового каналу, то починаючи з 2011 р. більш значний вплив здійснює внутрішній канал. Результати обґрунтування порогових значень статистичних індикаторів представлені у табл. 3.

Таблиця 3

Значення індикаторів економічного суверенітету України для нормування

Назва індикатора	Нижній поріг	Нижнє оптимальне	Середнє значення	Верхнє оптимальне	Верхній поріг
Зовнішньоторговельний канал	0,32	0,49	0,66	0,83	1,00
Експортна квота	0,37	0,48	0,61	0,63	0,84
Імпортна квота	0,73	0,61	0,54	0,47	0,35
Інвестиційно-фінансовий канал	0,22	0,42	0,61	0,81	1,00
ППІ в країну, % до ВВП	0,01	0,18	0,20	0,29	0,39
Валовий зовнішній борг, % до ВВП	0,87	0,77	0,70	0,64	0,53

Закінчення табл. 3

Назва індикатора	Нижній поріг	Нижнє оптимальне	Середнє значення	Верхнє оптимальне	Верхній поріг
Офіційні резерви, % до ВВП	0,17	0,32	0,38	0,47	0,59
Рівень доларизації, %	1,00	0,90	0,84	0,79	0,69
Офіційний обмінний курс	0,99	0,85	0,77	0,68	0,54
Внутрішній канал	0,15	0,36	0,57	0,79	1,00
Індекс цін споживачів, %	0,79	0,66	0,59	0,51	0,39
Рівень безробіття, %	0,80	0,67	0,65	0,50	0,50
Випуск, % до ВВП	0,15	0,25	0,30	0,36	0,45
Ефективність економіки (ВВП/ПС), %	0,43	0,52	0,58	0,64	0,73
Частка імпорту у споживанні, %	0,62	0,53	0,47	0,41	0,32
Індекс корупції, балів	0,48	0,38	0,32	0,26	0,17
Військово-політичний канал	0,11	0,33	0,55	0,78	1,00
Наявність територіальних претензій, балів	0,93	0,73	0,60	0,47	0,26
Частка витрат на ОПК, % у ВВП	0,20	0,29	0,34	0,40	0,48
Ступінь втручання інших держав або зовнішніх політичних суб'єктів, балів	0,60	0,46	0,37	0,29	0,14
Інтегральний індекс економічного суверенітету	0,49	0,62	0,74	0,87	1,00

Джерело: розраховано автором.

Для зовнішньоторговельного каналу впливу на економічний суверенітет України нижнім пороговим значенням є 0,32, нижнім оптимальним – 0,49, верхнім оптимальним – 0,83, верхнім порогом – 1,00.

Точки екстремуму для інвестиційно-фінансового каналу впливу знаходяться у межах від 0,22 до 1,00, нижнім оптимальним є 0,42, а верхнім оптимальним – 0,81.

Для внутрішнього дисбалансу критичним є значення 0,15, нижнім оптимальним – 0,36, верхнім оптимальним – 0,79, верхнім порогом – 1,00.

Значення індикатора військово-політичного каналу лежить у діапазоні [0,11; 1]. Нижнім оптимальним значенням є 0,33, а верхнім оптимальним – 0,78.

Вектор порогових значень для інтегрального індексу економічного суверенітету України визначається нижнім порогом – 0,49, нижнім оптимальним – 0,62, верхнім оптимальним – 0,87 та верхнім порогом – 1,00.

Порівнюючи з пороговими значеннями індикаторів, проаналізуємо тенденції у національній економіці щодо каналів впливу на інтегральний індекс економічного суверенітету України.

Агреговані дані щодо динаміки впливу зовнішньоторговельного дисбалансу та його відповідності пороговим значенням представлені на рис. 7.



Рис. 7. Порівняння динаміки значень зовнішньоторговельного каналу впливу на економічний суверенітет України з пороговими критеріями

Джерело: побудовано автором.

Упродовж аналізованого часового періоду значення зовнішньоторговельного каналу впливу на економічний суверенітет України у цілому знаходились нижче середнього рівня. При цьому критичними були значення впливу у 2000 та 2005 рр., коли індикатор знаходився за нижньою пороговою межею. У 2014 р. виявлено тенденцію до зростання, що пов'язана, у першу чергу, зі значним скороченням імпорту.

Узагальнені дані щодо динаміки впливу інвестиційно-фінансового дисбалансу та його відповідності пороговим значенням представлені на рис. 8.

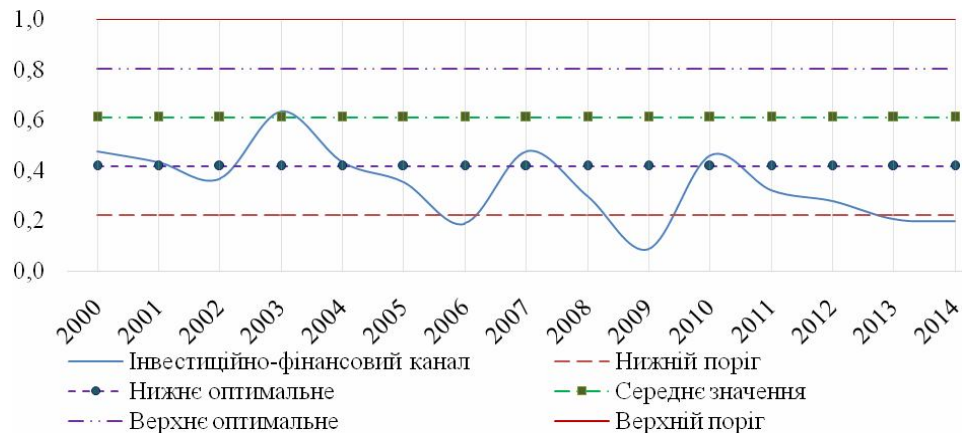


Рис. 8. Порівняння динаміки значень інвестиційно-фінансового каналу впливу на економічний суверенітет України з пороговими критеріями

Джерело: побудовано автором.

За аналізований період значення інвестиційно-фінансового каналу впливу на економічний суверенітет України у цілому тяжіли до нижнього оптимального за виключенням 2003 р., коли відбувся значний притік інвестицій. З 2011 р. виявлено негативну тенденцію впливу цього каналу, а його значення у 2014 р. відповідає рівню 2006 р.

Узагальнені дані щодо динаміки впливу внутрішнього дисбалансу та його відповідності пороговим значенням представлені на рис. 9.

Дія внутрішньої складової на економічний суверенітет України має більш негативний вплив, порівняно з попередніми каналами, оскільки її значення знаходилось поза нижньою межею у 2000, 2004 та 2009 рр. та жодного разу не перевищила середній рівень. У останній період також виявлено спадну тенденцію.

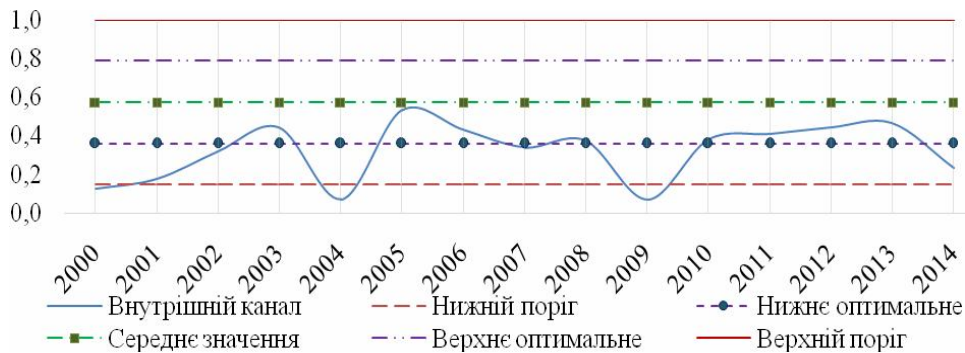


Рис. 9. Порівняння динаміки значень внутрішнього каналу впливу на економічний суверенітет України з пороговими критеріями

Джерело: побудовано автором.

Узагальнені дані щодо динаміки впливу військово-політичного каналу та його відповідності пороговим значенням представлені на рис. 10.

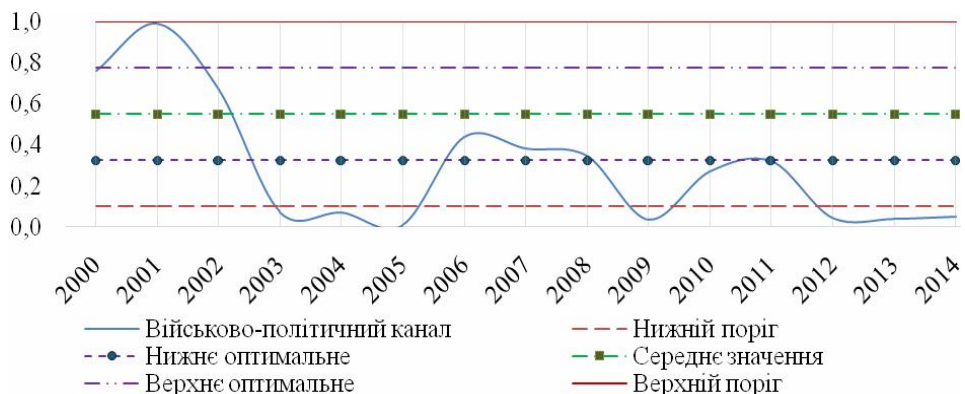


Рис. 10. Порівняння динаміки значень військово-політичного каналу впливу на економічний суверенітет України з пороговими критеріями

Джерело: побудовано автором.

Щодо військово-політичного каналу впливу, слід підкреслити його особливо негативний вплив на економічний суверенітет України. Його значення не досягають нижньої критичної межі з 2012 р., що відповідає ситуації у 2003-2005 рр. та 2009 р.

На рис. 11 представлено динаміку інтегрального індексу економічного суверенітету України порівняно з вектором порогових значень.

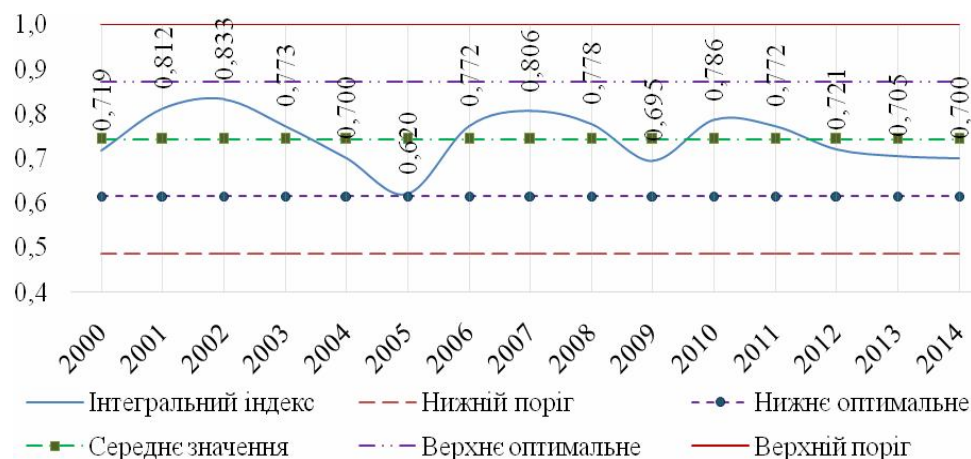


Рис. 11. Порівняння динаміки значень інтегрального індексу економічного суверенітету України з пороговими критеріями

Джерело: побудовано автором.

За результатами порівняння, можемо стверджувати, що впродовж 2000-2014 рр. інтегральний індекс економічного суверенітету України знаходився у межах нижнього оптимального та верхнього оптимального. Найбільші його значення виявлені у 2001-2002 рр., а найменші – у 2005 р. З 2012 р. виявлено тенденцію до зменшення його значення, що у цілому свідчить про обмеження економічного суверенітету України.

Отже, досліджуючи вплив глобальних дисбалансів на макроекономічні показники безпеки України, було побудовано динамічну економіко-математичну модель з виокремленням каналів та їх вагових коефіцієнтів (w): зовнішньоторговельного ($w_{zt} = 0,3052$), інвестиційно-фінансового ($w_{if} = 0,2626$), внутрішнього ($w_{вн} = 0,2274$), військово-політичного ($w_{вп} = 0,2048$). Результати дескриптивного моделювання можуть слугувати основою для предикативної оцінки головного макроіндикатора розвитку економічної системи у контексті забезпечення економічного суверенітету України. Порівнюючи з пороговими значеннями індикаторів, проаналізовано тенденції у національній економіці щодо каналів впливу на інтегральний індекс економічного суверенітету України.

Моделювання дозволило виявити відносно, у т.ч. на тлі посилення вагомості інших, ослаблення у 2014 р. деструктивного впливу зовнішньоторговельного каналу, значення якого відповідало рівням 2004 та 2009 років. Військово-політичний канал найбільш вагомо забезпечував позитивний вплив на утримання прийняттого рівня економічного суверенітету $I_{ес}$ у 2000-2002 рр. Якщо у 2000-2004 рр. більш відчутний вплив здійснювали складові інвестиційно-фінансового каналу, то починаючи з 2011 р. все більшого значення набуває стан параметрів внутрішнього каналу. За результатами дослідження виявлено, що впродовж 2000-2014 рр. інтегральний індекс економічного суверенітету України знаходився у межах нижнього оптимального та верхнього оптимального рівнів. Найбільші його значення виявлені у 2001-2002 рр., а найменші – у 2005 р. З 2012 р. отримує свій розвиток тенденція до зниження рівня $I_{ес}$.

Література

1. Мельник Т.М. Оцінювання впливу імпорту на проміжне і кінцеве споживання в Україні /Т.М. Мельник, К.С. Пугачевська // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 11. – С. 62 – 70.
2. Додатковий протокол до Договору між Україною і Республікою Молдова про державний кордон щодо передачі у власність Україні ділянки автомобільної дороги Одеса – Рені в районі населеного пункту Паланка Республіки Молдова, а також земельної ділянки, по якій вона проходить, і режиму їх експлуатації від 18.08.1999. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/498_047
3. Про невідкладні заходи щодо забезпечення національної безпеки, суверенітету і територіальної цілісності України : Рішення Ради національної безпеки України від 01.03.2014 // Офіційний вісник Президента України. – 2014. – № 7. – С. 35, ст. 258.
4. Про усунення загрози територіальній цілісності України, що виникла внаслідок будівництва Російською Федерацією дамби в Керченській протоці: постанова Верховної Ради України від 23.10.2003 № 1234-IV // Голос України. – 2003. – № 201.
5. Протокол зустрічі міністрів закордонних справ України та Румунії від 04.07.2006. – МЗС України, Румунія. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/642_037.

6. Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua
7. United Nations statistics division. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.un.org>.
8. The World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator>

Кучумова І.Ю.,

к.е.н., доцент

Ткачук І.І.,

к.е.н., ст. викл.

Клепікова О.В.,

ст. викл.

Харківський торговельно-економічний інститут
КНТЕУ

РОЗВИТОК ЦИКЛІЧНО-ХВИЛЬОВОЇ ТЕОРІЇ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ НАУЦІ

Дослідження циклічної динаміки суспільства здавна цікавило багатьох учених. Однак економічні кризи привернули їхню пильну увагу лише в ХІХ ст., коли з'ясувалася періодична повторюваність кризових явищ в економіці. Центр цих досліджень знаходився в Західній Європі, де періодичні кризи виявилися раніше і виявлялися з особливою руйнівною силою.

За оцінкою всесвітньо відомого ученого Ю. В. Яковця [15, 16], найбільш чітко й послідовно розвиток теорії економічних криз репрезентовано у монографії одного з найбільших дослідників циклів У. Мітчелла «Економічні цикли: проблема і її постановка», опублікованої у США у 1928 р. У. Мітчелл [8] вважає початком цих досліджень книгу С. Сімонді «Нові принципи політичної економії» (1819 р.) і поділяє теорії циклів на десять груп: метеорологічні умови – коливання сонячних плям (У. С. Джевонс), невизначеність та ризики підприємницької діяльності, емоційно-психологічні фактори (А. Пігу), нововведення і прогрес (Й. Шумпетер), процеси накопичення та інвестування (М. Туган-Барановський), капітальне будівництво, загальне перевиробництво (А. Афталъон), банківські операції (А. Хансен, Р. Хоутрі), рух грошових

доходів (У. Мартін, А. Адамі), гонитва за прибутком (Т. Веблен, Ж. Лескюр, Д. Кларк).

Циклічне уявлення про розвиток економіки, а в більш широкому сенсі і цивілізацій у цілому, пов'язане з початковим вивченням фундаментальних всесвітньо відомих робіт О. Шпенглера «Захід Європи» і А. Дж. Тойнбі «Дослідження історії» в російському виданні «Осягнення історії». Саме ці роботи мали істотний вплив на формування всієї теорії циклічного розвитку. Зазначені автори багато чого сприйняли з робіт Дж. Віко і М. Я. Данилевського. У роботах О. Шпенглера – основні фази: «весна», «літо», «осінь» і «зима». У А. Дж. Тойнбі – «генезис», «зростання», «злам» і «розпад» цивілізацій.

На сьогодні уявлення про цикли історичного розвитку як замкнені кола розвивається з урахуванням розширення і поглиблення уявлень про історію науково-технічного прогресу і його вплив на розвиток світової цивілізації у широкому сенсі. Суспільство, соціум, проходячи цикл розвитку, не може повернутися в початкову точку, так в історії, як і в природі, не можна двічі «увійти в одну і ту ж саму річку». Повторення еволюційних кіл утворюють не замкнено-циклічний, а більш складний спіралеподібний рух. Це означає, що на кожному історичному витку (відрізком якого є технологічні уклади) відбувається підйом на якісно новий рівень, але з повторенням тих самих фаз чергового циклу (кола). У цьому полягає вихідне методологічне положення, у рамках якого погляд на інновації спирається на розуміння їх історичного впливу на загальний процес підйому людини до нових більш досконалих технологій.

В українській економічній науці першим до дослідження природи економічних криз і циклів у кінці XIX ст. звернувся всесвітньо відомий вчений М. І. Туган-Барановський. Пізніше його учень М. Д. Кондратьєв обґрунтував теорію довгих хвиль, які відомі на сьогодні у світі як «довгі хвилі Кондратьєва».

Слід зазначити, що ще у 1894 р. видатний український економіст М. І. Туган-Барановський створив системну теорію періодичності промислових криз, обумовлених циклічністю інвестиційного процесу, що забезпечує довгостроковий підйом швидким розширенням одного або кількох ключових секторів. Його дослідження високо оцінювали найвидатніші економісти першої половини XX ст. – Дж. Кейнс та Й. Шумпетер. А вже на початку другої його половини Е. Хансен [12], якого називали «американським Кейнсом», у фундаментальній монографії «Економічні цикли і національний дохід» висловив думку, що книга М. Туган-Барановського про періодичність промислових криз,

як і книга Адама Сміта [9] про природу та причини добробуту націй, «перегорнула економічну теорію догори дном».

За теорією М. Туган-Барановського історія криз в Англії виявляє приливи і відливи економічного життя, що циклічно повторюються. Цикл буває довготривалим або короткочасним в залежності від конкретних економічних умов, що складаються в кожний історичний період. Цикл не представляє собою явища, що управляється математичним законом, оскільки кризи в Англії ХІХ ст. повторювались з інтервалом від 7 до 11 років. Рух періодичний у тому сенсі, що відбувалася зміна послідовних фаз процвітання і депресії, виникнення і зникнення яких мають циклічну форму. По суті, промисловий цикл можна представити як закон, притаманний самій природі капіталістичної економіки [7, 11].

Як вказує М. Туган-Барановський, завдяки наявності грошей і кредиту, усі коливання економіки отримують набагато більший розмах. Але фактори грошового обігу тільки посилюють цикл, оскільки гроші не є основною причиною. Промисловий цикл глибоко коріниться в самій природі капіталістичної економіки. Невід'ємні властивості сучасної економіки роблять цикл невідворотним явищем. Але це ще не пояснює, чому фази процвітання і депресії з такою дивною правильністю змінюють одна одну. Відповідь на це питання впливає саме з історії промислових циклів у Великій Британії.

На думку М. І. Туган-Барановського, самою характерною особливістю промислових коливань є той факт, що зміни цін на залізо співпадають з фазами циклу. Ціна заліза незмінно висока у часи процвітання і незмінно низька при депресії. Ціни інших продуктів коливаються далеко не так закономірно. Це вказує на існування тісного зв'язку між коливаннями попиту на залізо і фазами циклу. Попит на залізо збільшується у період процвітання і скорочується у період депресії. Але залізо уявляє собою головний матеріал, що використовується у виробництві засобів виробництва. За станом попиту на залізо можна судити й про попит на знаряддя виробництва у цілому. Значить, висхідна фаза циклу характеризується збільшенням попиту на засоби виробництва, низхідна фаза – скороченням цього попиту [10, 11].

Враховуючи, що до недавнього часу наукова спадщина М. Д. Кондратьєва і його вчителя М. І. Туган-Барановського не залучалися для аналізу економічної реальності, вважаємо доречним навести в повному обсязі методичку розрахунків цього вченого (основна частина наукової спадщини опублікована Міжнародним Фондом М. Д. Кондратьєва).

Ця методика має такий алгоритм:

1. Будується динамічний ряд фактичних даних економічного розвитку економіки в грошових або натуральних вимірниках.

2. Досліджувані дані, де це можливо, діляться на кількість населення країни з метою відображення реального зростання економічної системи.

3. Будуються фактичні (емпіричні) та теоретичні криві вікових тенденцій. Теоретична крива будується з метою більш точного відображення загального напрямку основної тенденції емпіричного ряду. Теоретична крива будується на підставі функцій другого і, в окремих випадках, третього порядку методом найменших квадратів.

4. Знаходяться відхилення значень фактичного (емпіричного) динамічного ряду від значень теоретичного динамічного ряду. Крива відхилень характеризує цикли економічної кон'юнктури, на відміну від кривих фактичних і теоретичних значень, котрі, як правило, відображають тільки загальний напрям підйому.

5. Знайдені відхилення піддаються згладжуванню за допомогою 9-річної рухомої середньої. Цією дією виключаються циклічні коливання короткої та середньої тривалості для отримання «довгих» циклів у їх чистому вигляді.

В Україні за останні роки після публікацій матеріалів міжнародних конференцій і симпозіумів, присвячених теорії і практиці економічних циклів і криз, зріс інтерес до цієї проблематики. Найбільш істотний внесок у її розвиток зробили І. Лукінов, В. Кузьменко, В. Геєць, С. Мочерний, В. Щербак та інші.

Розглядаючи витратно-інноваційну концепцію «довгих хвиль», В. Щербак в журналі «Економіка України» об'єднав фактори виробництва, що сформувалися в адміністративно-плановій економіці, з інноваційними чинниками розвитку, притаманними розвиненій ринковій економіці. Витратні фактори, як відомо, є більш консервативними, стійкими і тому піддаються плануванню та прогнозуванню. Однак вони тяжіють до вичерпання ресурсів і тому несуть у собі загрозу стагнації та криз. Інноваційні фактори за своєю природою рухливіші, пластичніші за витратні. Але вони більш «ризикові», піддаються самоорганізації та еволюції. Тому вони схильні до більш гнучких форм зміни під впливом мінливого ринкового попиту, а внаслідок цього вони схильні до відновлення ресурсів, до заміни одних ресурсів іншими.

Витратні фактори включають:

- використання наявної природи, своїх здібностей і талантів;
- витіснення ресурсів «старих» галузей власної економіки;

– вивіз сировини і напівфабрикатів до інших економічних систем (країн);

– залучення ресурсів інших економічних систем, зокрема: технологічного обладнання (перевагу має «залізо»), персоналу, сировини, капіталу.

До інноваційних факторів відносять:

– перегляд наявних ресурсів, їх оновлення завдяки власним і запозиченим новаціям (перевагу мають логічні продукти: патенти, ноу-хау, проекти, програми тощо і на їх базі – технологічне обладнання) – інноваційний (венчурний) розвиток;

– перерозподіл власності, динамічні структурні зрушення мирним чи революційним шляхом – реформістський розвиток;

– кон'юнктурне маневрування з іншими економічними системами, а саме: вивіз інвестицій, товарів, послуг (позитивний маневр); залучення інвестицій, товарів, послуг (негативний маневр).

Зазначені фактори мають системний характер – в них економіка тісно переплетена з політикою (тому точніше буде говорити не про «економічні», а про «політекономічні» системи). Ці фактори характеризують якісну сторону явищ, статистично реєструються як «довгі хвилі».

Зміна підйомів і спадів у світовій економіці призводить до того, що її розвиток має характер хвилеподібного наростання. Причому ці коливання, на думку економістів, відбуваються не хаотично, а у формі економічних (ділових) циклів, тобто спостерігається циклічний розвиток економіки.

На думку Л. А. Мендельсона, циклічність – це щось більше, ніж повторюваність криз. Для того щоб відбувалася повторюваність криз, необхідні дві умови: по-перше, капіталізм повинен досягти такого ступеня розвитку, коли кризи вже не тільки можливі, але неминучі і притому неминучі саме як кризи надвиробництва, і ця умова створюється разом з виникненням механічної промисловості, по-друге, необхідно, щоб ці кризи не були перманентними, тобто, щоб вони самі створювали передумови для власного подолання. Процеси створення передумов виходу з кризи істотно видозмінюються з розвитком капіталізму. Скорочення виробництва, падіння цін, банкрутства можуть служити на початку кризи надвиробництва засобами, що підготовляють передумови для переходу від кризи до нового зростання виробництва. Цю ж роль відіграють і зниження заробітної плати, і прогрес техніки.

Оскільки кризи неминучі і не є перманентними, вони повторюються. Циклічність – це не тільки неминуча повторюваність криз. Циклічність означає, що весь процес суспільного відтворення має

стрибокподібний характер, що зміна фаз конвульсивного зростання і занепаду стає формою руху виробництва, обміну, кредиту, цін, накопичення, споживання. Циклічність полягає у закономірній зміні фаз циклу і означає відносну регулярність повторення криз у часі. Зупинимося трохи докладніше на тому, як висвітлювали суть виявлених закономірностей провідні світові вчені.

Спочатку теорії економічних циклів розглядали кризи надвиробництва як незакономірні відхилення від нормального стану економіки, які суперечать її природі. З кінця XIX ст. набула розвитку кредитно-грошова (монетарна) концепція циклу. Відповідно до неї криза – це наслідок порушення рівноваги грошового попиту і пропозиції (Р. Дж. Хоутрі, І. Фішер). На початку XX ст. з'явилися роботи М. І. Туган-Барановського, А. Шпітхофа, Г. Касселя та інших вчених, які заклали основи концепції накопичення капіталу. Предметом дослідження цих економістів став рух основного капіталу, динаміка накопичення якого становить основу економічного циклу.

Цикли є необхідним механізмом, за допомогою якого ринкове середовище здійснює саморегуляцію такої важливої стадії науково-технічного прогресу, як упровадження підприємцями нововведень у господарську практику. Без цієї саморегуляції процес інновацій був би повільнішим.

Нині циклічний характер відтворення продовжує залишатися однією з головних закономірностей ринкової економіки.

Роботи М. Кондратьєва настільки значимі, що відомий американський економіст П. Друкер назвав його економістом номер один XXI століття. Розглянуті Кондратьєвим великі цикли кон'юнктури («довгі хвилі») ініціювали наступне вивчення причин цих циклів та їхню тривалість. Найважливішою причиною було визнано інновації.

Найбільшою заслугою М. Кондратьєва є той факт, що економічна кон'юнктура (за його визначенням, це синонім економічної динаміки) – постійний процес, в складі якого є два види руху – один відображає хвильоподібні, спонтанні зворотні процеси, а другий – незворотні, еволюційні, що відображають поступовий розвиток виробничих сил суспільства. Але М. Кондратьєв помітив, що окрім коротких та середніх коливань ринкової економіки, на практиці зустрічаються дуже короткі та більш довгі коливання.

Таким чином, хвилі М. Д. Кондратьєва (К-хвилі) є циклічними коливаннями економічної кон'юнктури, що охоплюють тривалі періоди (40-60 років). На основі багатого емпіричного матеріалу він довів такий характер розвитку економіки, який проходить періоди прискорення і

уповільнення. К-хвилі містять «підвищувальну» і «знижувальну» хвилі. «Підвищувальна» хвиля викликається революційними зрушеннями в техніці і технології виробництва, у сфері грошових, фінансових і кредитних відносин. «Понижувальна» хвиля зумовлена наростанням нестійкості економіки, аграрними кризами, розладом фінансово-кредитної системи, кризою на ринку цінних паперів [3,5].

Слід підкреслити, що кризи 30-х і 90-х років ХХ – першого десятиліття ХХІ ст. підтвердили прогностичну сталість теорії «довгих хвиль» Кондратьєва. Адже він на момент своїх досліджень у 20-х роках розрахував дві повні «К-хвилі» і третю незакінчену, кінець якої мав припасти на 30-і роки як кризові для економіки. Точність цього прогнозу вразила наукову громадськість у період Великої депресії 30-х років. Але М. Кондратьєва вже не було в живих у 1939 р. – році виходу узагальнюючого поліциклічну економічну теорію двотомника «Ділові цикли» Йозефа Шумпетера [18], коли почалася друга світова війна. Після її закінчення відбувся економічний бум, через що результати досліджень цих вчених були забуті більше ніж на 30 років. І тільки валютно-фінансова та нафтова кризи початку 70-х років, які сталися на зламі вже четвертої «К-хвилі», у верхній її точці, спонукали вчених багатьох країн повернутися до цих ідей. Рівно через 36 років після публікації двотомника Й. Шумпетера, в 1975 р. вийшла в світ книга американсько-німецького економіста Г. Менша «Технологічний пат: інновації долають депресію» [17], яка розвинула інноваційну теорію «довгих хвиль» і поклала початок активізації досліджень наукової спільноти у напрямку циклічної парадигми розвитку природи і суспільства. Але поряд з інвестиційно-інноваційною складовою довгохвильових коливань (1-я емпірична правильність Кондратьєва), в них присутня і соціально-політична (2-а емпірична правильність Кондратьєва), продовольча (3-я емпірична правильність Кондратьєва), синхро-часова (4-а емпірична правильність Кондратьєва) і соціокультурна (5-а емпірична правильність Кондратьєва-Сорокіна-Хлебнікова-Кузьменко) складові. Остання 5-а емпірична правильність, як доповнення, які впливають з теорій П. Сорокіна і В. Хлебнікова, була введена В. Кузьменко в 2002 р., оскільки сам М. Кондратьєв «безпосередньо позначив їх тільки чотири. Тут слід зазначити, що він просто не встиг включити її в свою теорію «довгих хвиль», оскільки праця, що характеризує соціальні та культурні цикли, виявлені його другом – видатним російсько-американським соціологом П. Сорокіним [2].

У своїй теорії М. Д. Кондратьєв не обмежився констатацією «довгих хвиль», але і розробив методи прогнозування розвитку світової

економічної кон'юнктури. Його теорія довгих циклів здобула світове визнання і розвиток. Багато відомих учених у своїх роботах розвивали ідеї М. Д. Кондратьєва.

У результаті досліджень теорії циклів М. Кондратьєва та концепції технологічних укладів було встановлено взаємозв'язок між формуванням циклу, домінуванням відповідного технологічного укладу та інноваційною діяльністю підприємства.

Ідеї Кондратьєва [4,6] сильно вплинули на представника класичної теорії інновацій австрійського економіста Й. Шумпетера, котрий й став родоначальником інновацій. У роботі «Економічні цикли», що вийшла у 1939 р., а також у інших працях Й. Шумпетер досліджував основні поняття теорії інноваційних процесів. Він розглядав нововведення як зміну технологій і управління, як нові комбінації використання ресурсів. При цьому Й. Шумпетер підкреслював роль підприємця в інноваційному процесі. Він вважав, що підприємець є сполучною ланкою між винаходом і нововведенням.

Ця теорія обумовлює функції підприємця, метою якого є одержання прибутку та збереження своїх прав у разі реалізації технічних новинок. Підприємець, реалізувавши новинку, надалі не зупиняється на здійснених відкриттях, а удосконалює та розповсюджує їх, що й характеризує його як носія технічного прогресу.

Отже, теорія економічного зростання одержала визнання й поширення завдяки роботам Й. Шумпетера, який вперше назвав технічну новацію як економічний засіб досягнення високого прибутку. Інші економісти того часу на технічний прогрес взагалі не зважали. Й. Шумпетер першим серед економістів зробив спробу дослідити зв'язок інновації з можливостями здійснення нововведень. Ним визначено основне положення концепції нерівномірної інноваційної активності. Зроблено важливий висновок, що інновації виявляють подвійний вплив на динаміку економічного зростання: з одного боку, відкривають нові можливості для розширення економіки, а з іншого – унеможливають продовження цього розширення в традиційних напрямках. Інновації «розхитують» економічну рівновагу, вносять розлад та невизначеність в економічну динаміку. Згідно з теорією Й. Шумпетера, інновація супроводжується творчим руйнуванням економічної системи, зумовлюючи її перехід з одного стану в інший. Важливим положенням теорії при здійсненні нововведень є впровадження нових продуктів та нових методів виробництва.

Динамічна теорія розвитку Й. Шумпетера базується на постійних коливаннях кон'юнктури, які він пов'язував зі здійсненням нових

комбінацій факторів виробництва. Звідси Й. Шумпетер визначав інновацію як виробничу функцію, що вносила якісні зміни до продукту з урахуванням всієї сукупності модифікації факторів, які впливають на нього. Таким чином, Й. Шумпетер зробив спробу знайти в рамках виробничих функцій місце для інновацій. Завдяки його роботам вплив технічних новацій на виробництво здобув визнання. Вистоялося й поняття того, що нова технологія несе в собі основу знань та технічного прогресу й відповідає за рівень його розвитку.

За теорією Й. Шумпетера, інновація в буквальному перекладі означає упровадження наукового відкриття, технологічного винаходу. В широкому ж розумінні до інновацій належать процедури та засоби, за допомогою яких наукове відкриття реалізується в економічних нововведеннях.

А. Афталъон і Й. Шумпетер зробили внесок у теорію економічних циклів: перший проаналізував взаємодію між виробництвом предметів споживання й нагромадженням залежно від життєвого циклу основних фондів. Він доводив, що навіть невеликі коливання споживчого попиту можуть призвести до значних коливань інвестицій. Другий вважав, що економічне зростання відбувається циклічно завдяки нерівномірному характеру оновлення основного капіталу.

У книзі «Теорія економічного розвитку» Й. Шумпетер у 1912 р. [14] запропонував концепцію інновацій, в основу якої поклав ідею про «нові комбінації». Серед комбінацій, які в цілому формують структуру інноваційного процесу, він називав такі, як: випуск нового продукту, або ж відомого продукту нової якості, впровадження нового, досі не відомого в конкретній галузі методу виробництва тощо.

У подальших працях Й. Шумпетера термін «нова комбінація» замінено терміном «інновація», що й став науковою категорією. Інновації витісняють старі продукти та виробництва, забезпечують структурну перебудову економіки.

Й. Шумпетеру належить ідея про те, що інновації виштовхують економічну систему з урівноваженого стану і є чинником «створювального руйнування», або «нестабільної стабільності» [13].

Економісти Заходу інноваційною економікою називали таку, яка динамічно розвивається, у якій освоюють якісно нові види продукції, нові технології, методи виробництва тощо – все те, що забезпечує державі економічне зростання.

Велике значення для розвитку теорії економічних циклів мали дослідження Дж. М. Кейнса і його послідовників Р. Харрода, Дж. Хікса та інших учених, у яких цикли розглядаються як підсумок взаємодії руху національного доходу, споживання і накопичення основного капіталу.

У 70-80-ті рр. ХХ ст. в умовах значної інфляції, коли економічний спад не супроводжувався зниженням цін, кейнсіанські моделі були доповнені так званою монетарною теорією циклу (М. Фрідмен). Суть теорії М. Фрідмена полягає у тому, що головну роль у динаміці національного доходу і відповідного циклу відіграє нестабільність грошової пропозиції, надлишок якої «закладає» економічна політика самої держави. Тому держава з метою стабілізації економіки відповідно до монетарної теорії циклу має зосередити основну увагу на регулюванні грошової пропозиції, тобто грошової маси, яка знаходиться в обігу.

М. Туган-Барановський у праці «Промислові кризи у сучасній Англії, їх причини і вплив на народне життя» (1894 р.) [11] дослідив різні підходи до пояснення циклічного характеру економічного розвитку і дійшов висновку, що не споживання керує виробництвом, а навпаки – виробництво керує споживанням через нагромадження позикового капіталу та його інвестування. Позикові капітали поглинають наукові відкриття й технічні вдосконалення та підштовхують виробництво. Інакше кажучи, величина попиту на капітал залежить від стану технічного прогресу.

Надалі такий напрям досліджень був продовжений учнем та послідовником М. Туган-Барановського М. Кондратьєвим, який у 20-х роках ХХ ст. довів, що економічний розвиток як поступальний рух шляхом підвищення економічної системи, здійснюється нерівномірно, хвилеподібно, і вперше статистично обґрунтував цю думку. Розробляючи теоретичні й практичні питання розвитку господарської кон'юнктури в тодішній Росії, М. Кондратьєв проводив економічні порівняння даних з динамікою світового господарства. Дослідження у цій галузі привели його до обґрунтування концепції «довгих хвиль» суспільного відтворення, яке в подальшому стало одним з основних напрямів світової економічної науки.

Причини циклічних коливань в економіці пов'язані з внутрішніми і зовнішніми факторами. До внутрішніх факторів відносять: зміни в заощадженнях, споживанні, державних витратах; удосконалення техніки і технологій; відшкодування інвестиційних капітальних вкладень, зміни в обсягах грошової маси тощо. До зовнішніх факторів відносять: війни, революції, політичні перевороти; високі темпи зростання населення і його міграція; технічні нововведення; відкриття нових родовищ корисних копалин; виникнення сонячних плям тощо [1].

Закономірності циклічних процесів в економіці нерозривно пов'язані з розвитком техніки, економіки і суспільства в цілому. Кожен

цикл характеризується виникненням і розвитком науково-технічної революції, підвищенням енерго-, матеріало- та інформаційних витрат. Останні обмежуються наявністю ресурсів сировини, енергії, інформації, а також обмеженістю території.

У процесі формування нових технологічних укладів спостерігаються етапи розвитку, насичення, а потім перехід до нового технологічного укладу з повторенням тих самих етапів. При переході від одного устрою до іншого з'являється необхідність у нововведеннях – нових технологічних процесах та відповідному обладнанні, а також нових джерелах енергії, нових методах перероблення інформації тощо.

Нерівномірність розвитку ринкової економіки пов'язана, передусім, із якісними змінами в капіталі та зміною поколінь техніки (технічні цикли). При цьому необхідно підкреслити, що процес заміщення старих виробництв здатний сформувати нову технологічну базу та нову якість економічного зростання, для чого необхідні одночасні якісні зміни в робочій силі (утворювальні цикли).

Отже, специфікою ринкової економіки є циклічний характер її розвитку. Кризові ситуації, які виникають внаслідок нерівномірного розвитку економіки та окремих її частин, коливання обсягів виробництва та збуту, значні спади виробництва слід розглядати не як збіг несприятливих ситуацій, а як загальну закономірність, притаманну ринковій економіці. Вчені, що вивчають проблеми соціально-економічного розвитку країн, доходили висновку, що, по-перше, розвиток відбувається хвилеподібно, відповідно до теорії «довгих хвиль» М. Кондратьєва; по-друге, рівень соціально-економічного розвитку визначається впливом значного числа чинників: технологічних, соціальних, політичних, культурних та інших; по-третє, рушійною силою розвитку країни є рівень технологічного та інформаційного розвитку.

Література

1. Близнюк Т. П. Вплив циклічності розвитку економіки на інноваційну діяльність підприємства / Т. П. Близнюк. – Х., 2008. – 352 с.
2. Життя і творчість Миколи Дмитровича Кондратьєва і розвиток його теорії «довгих хвиль» [Електронний ресурс] // Інститут еволюційної економіки : офіц. веб-сайт. – Режим доступу: http://iee.org.ua/ua/great_scientist/3/.
3. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения : Избран. труды / Н. Д. Кондратьев. – М., 2002. – 603 с.

4. Кондратьев Н. Д. Основные проблемы экономической статики и динамики : Предварительный эскиз / Н. Д. Кондратьев. – М. : Наука, 1991. – 570 с.
5. Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики / Н. Д. Кондратьев. – М. : Экономика, 1989. – 525 с.
6. Кондратьев Н. Д. Рынок хлебов и его регулирование во время войны и революции / Н. Д. Кондратьев. – М. : Наука, 1991. – 487 с.
7. Кучумова И. Ю. Исследование М. И. Туган-Барановским цикличности английской экономики XIX века / И. Ю. Кучумова // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. – 2002. – № 578. – Серія економічна. – С. 34–37.
8. Митчелл У. К. Экономические циклы: проблема и ее постановка / У. К. Митчелл ; [пер. с англ. Е. Д. Кондратьевой, О. Е. Пряхиной, В. Э. Шпринка]. – М. : Государственное издательство, 1930. – 503 с.
9. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / Адам Сміт. – К. : Port-Royal, 2001. – 593 с.
10. Туган-Барановский М. И. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов / М. И. Туган-Барановский. – 2-е изд., перераб. – Спб., 1914. – XII. – 466 с.
11. Туган-Барановский М. И. Промышленные кризисы в современной Англии, их причины и влияние на народную жизнь / М. И. Туган-Барановский. – Спб., 1894. – IV. – 512 с.
12. Хансен Э. Экономические циклы и национальный доход / Р. Харрод, Э. Хансен. Классики кейнсианства. В двух томах. – М. : Экономика, 1997. – Т. 1. – С. 195-415; Т. 2. – 431 с.
13. Шумпетер Й. История экономического анализа : в 3 т. / Й. Шумпетер ; [пер. с англ. под ред. В. С. Автономова]. – М. : Оригинал, 2001.
14. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. А. Шумпетер. – М. : Эксмо, 2007. – 864 с.
15. Яковец Ю. В. Закономерности и перспективы циклической динамики, науки, культуры и образования / Ю. В. Яковец, С. В. Пирогов, Б. Е. Попов. – М. : АНХ, АПЦ, 1996. – 704 с.
16. Яковец Ю. В. Циклы. Кризисы. Прогнозы / Ю. В. Яковец. – М. : Наука, 1999. – 448 с.
17. Mensh G. Stalemate in Technology: Innovation Overcome the Depression. – Cambridge, Mass., 1979.
18. Scumpeter J. Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process. – N.Y.-L., 1939.

Маргасова В.Г.,
д.е.н., професор,
завідувач кафедри бухгалтерського обліку,
оподаткування та аудиту,
Чернігівський національний технологічний університет
Сакун О.С.,
к.е.н., докторант кафедри бухгалтерського обліку,
оподаткування та аудиту,
Чернігівський національний технологічний університет

НЕОБХІДНІСТЬ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ ЕКОНОМІКИ ДО ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ

Найбільш загальними характеристиками моделі державного управління вітчизняною економікою, що реалізується, є наступне: по-перше, вона слабо спрямована на досягнення загальних цілей і виконання державою своєї місії; по-друге, у змінених умовах структурно-функціональна ієрархічна вертикальна модель державного управління малоефективна, оскільки у функціонально-побудованій системі генеральний суб'єкт управління не має змоги оперувати зростаючим обсягом даних; по-третє, існуючий підхід важко реалізовується при відсутності ефективної стратегії.

З огляду на зазначені проблеми вимагають уточнення організаційно-економічних умов генерування різноспрямованих трансформаційних змін у межах національної економіки, а також при реалізації дієвої Стратегії забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці. Поряд із цим, вважаємо слід об'єктивно оцінити параметри результативності, значення прийнятих та проголошених суб'єктами державного управління, «проектів», стратегічних програм і різного роду державних доктрин.

Оскільки, ми вважаємо їх лише за окремими структурними розділами можна було б вважати стратегічно спрямованими, а не адекватними за своєю суттю та змістом, «Державні стратегії». Тому, їй необхідно встановити ключові основи для формування, передбаченої методологічними засадами формування ССЗСЕЕБ (*системи стратегічного забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці*), Стратегії забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці для генерування системних ознак до стійкого розвитку.

Стратегія забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці будувалася на основі виділення в ній елементів логічної структури діяльності, розгляду їх як компонентів, що мають власний склад елементів, і відповідної декомпозиції цих компонентів з вивченням їх змісту. Логічна структура включає наступні елементи: суб'єкт, об'єкт, предмет, форми, засоби, методи діяльності, її результат. Зовнішніми щодо цієї структури є характеристики діяльності: особливості, принципи, умови, норми.

В якості об'єкта Стратегії виступає стійкість економіки до загроз економічній безпеці. Стратегія вимагає від об'єкта наявності в стратегічному просторі стратегічної позиції, тобто вбудованості в систему глобальних економічних відносин. Сукупність усіх доступних для діяльності об'єкта стратегії структур можна трактувати як систему елементів стратегічного простору, з якими йому необхідно взаємодіяти – глобальний ринок, регіональний ринок, галузь, інститут, фінансово-економічні організації, при цьому кожен такий учасник займає свою стратегічну позицію і може мати та має власну стратегію.

Специфікою постановки стратегічних цілей для національної економіки є суворі послідовність необхідних ітерацій: перша, найважливіша – визначення предмета стратегії як ідеального об'єкта, який активно і осмислено перетворений суб'єктом у процесі стратегування; друга ітерація – окреслення меж (обмежень), в яких буде перебувати встановлюється мета. Зокрема, можливі такі види обмежень: довгострокова макроекономічна ефективність, що виражається в макроекономічних показниках, які можна трактувати як об'єктивні критерії якості системного стратегічного управління; існує низка суб'єктів національної економіки, що можуть розробляти Стратегію, в якій економічна ефективність не визначена спочатку; динамічне цілепокладання», тобто завдання в якості мети вирішення проблеми забезпечення стійкості економіки, яке можна знайти у багатьох формулюваннях стратегій.

Системною ціллю реалізації Стратегії є зменшення флуктуацій в економіці, які можуть призвести до її деструктивних змін, тобто протидія загрозам і викликам з боку зовнішнього та внутрішнього середовищ, посилення стійкості національної економічної системи.

До основних вимог, що пред'являються до Стратегії, відносяться наступні:

- домагатися максимальної сумісності цієї Стратегії із загальною концепцією соціально-економічного розвитку держави;
- виходити з об'єктивної оцінки соціально-економічної ситуації,

що складається в країні і за кордоном, існуючих ризиків і можливостей, які з'являються, прогнозованих змін у факторах впливу, пов'язувати постановку довгострокових цілей і завдань забезпечення стійкості економіки з наявними можливостями і ресурсами;

- забезпечити внутрішню сумісність із системою державного регулювання;

- для реалізації кожної з поставлених цілей розробити систему підтримуючих заходів із зазначенням виконавців та очікуваних наслідків.

Рис. 1 наочно відображає алгоритм формування та реалізації стратегії забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці, головною задачею розробки якої є підтримання таких взаємин між елементами національної економічної системи та її середовища, які дозволяють досягати поставлених цілей у сфері забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці, відповідають внутрішнім можливостям і зовнішнім вимогам.

Для досягнення мети реалізації Стратегії повинен бути реалізований комплекс завдань:

- визначення основних параметрів стійкості економіки до загроз економічній безпеці умов, тенденцій, обмежень і виявлення можливостей розвитку економіки;

- визначення пріоритетів економічної політики держави для забезпечення стійкості економіки;

- вибір шляхів і способів досягнення цілей та завдань забезпечення стійкості економіки і зміцнення економічної безпеки України;

- формування комплексу заходів, що сприятимуть досягненню цілей і завдань забезпечення стійкості економіки та зміцнення економічної безпеки;

- визначення необхідних ресурсів для досягнення цілей і завдань щодо забезпечення стійкості економіки та зміцнення економічної безпеки, що забезпечують його умови і фактори, з точки зору найбільшої ефективності їх використання;

- координація дій, спрямованих на досягнення цілей і завдань забезпечення стійкості економіки та зміцнення економічної безпеки, включаючи заходи, передбачені документами стратегічного планування в сфері забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці з врахуванням очікуваних результатів та параметрів ресурсного забезпечення;

- науково-технічна, інформаційна, ресурсна та кадрова підтримка реалізації Стратегії.

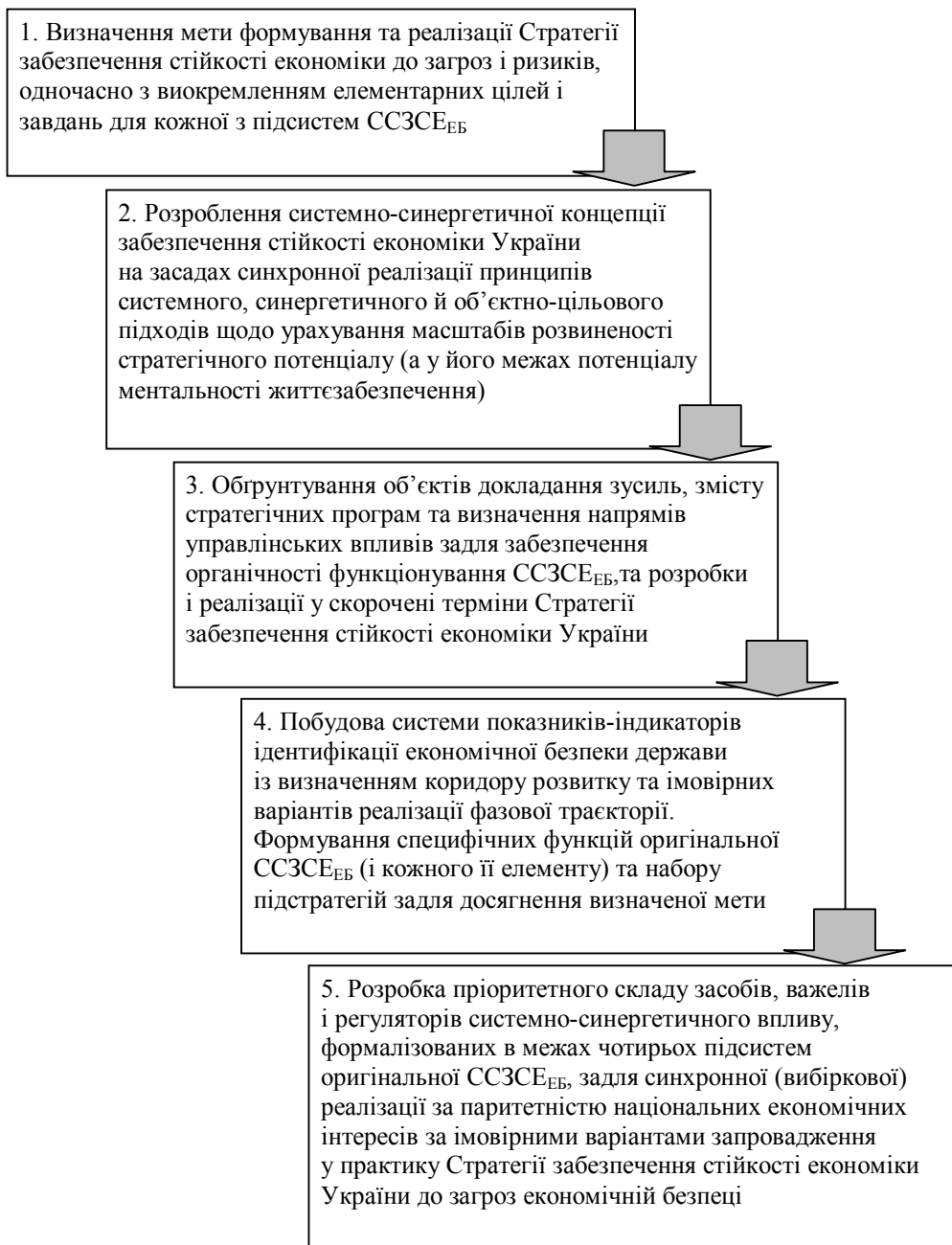


Рис. 1. Алгоритм формування та реалізації Стратегії забезпечення стійкості економіки України до загроз економічній безпеці

Джерело: авторська розробка.

Зауважимо, що для забезпечення органічності функціонування ССЗСЕЕБ потребують визначення напрямів управлінських впливів. Згідно сформованих уявлень, управління є сукупністю процесів, що забезпечують підтримку об'єкта управління в заданому стані або переведення його в новий бажаний стан шляхом реалізації цілеспрямованих управлінських впливів. Причому вибір того чи іншого напрямку управлінського впливу визначається, з одного боку, досягнутим рівнем і потенціалом розвитку економічної системи як об'єкта управління, а з іншого – рухливістю цілей її функціонування і розвитку, а також ступенем задоволеності суб'єкта управління досягнутими результатами.

Зокрема ми можемо виділити в системі управління такі складові:

- елементну, яка розглядає управління як діяльність із вивчення та вдосконалення внутрішньої будови системи, визначення ролі кожного структурного елементу і системних взаємозв'язків між ними;

- функціональну, яка розглядає управління як процес реалізації певних функцій, спрямованих на отримання заданих результатів;

- процесну, яка розглядає управління як сукупність видів діяльності щодо виявлення і вирішення наявних проблем, тобто як процес підготовки та прийняття рішень.

У цьому контексті методичний підхід до реалізації Стратегії та вирішення завдання забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці передбачає за функціональною орієнтованістю виділення механізму зовнішнього і внутрішнього впливу.

Важливо врахувати те, що зовнішній захисний механізм має впорядкувати взаємодію системи і середовища, створювати безпечні умови існування економічної системи. Для цього потрібно забезпечити: мінімальний рівень зовнішніх збурень, що загрожують існуванню економічної системи або призводять до неприпустимого відхилення показника економічної безпеки від заданого значення; стан системи, що задовольняє першу вимогу, не повинен обмежувати рух системи до мети, тобто обмежувати виконання системою свого призначення.

Зовнішній механізм захисту можна віднести до більш високого рівня ієрархії, ніж внутрішній механізм, оскільки він безпосередньо взаємодіє з середовищем і по суті є надсистемним утворенням. Його раціональне функціонування вимагає, в першу чергу, щоб органи управління володіли достовірною інформацією про стан зовнішнього економічного середовища, на основі якої здійснюється коригуючий вплив. І тут варто наголосити, що все більшої актуальності набувають загальні питання економічної безпеки в ієрархічному трактуванні

(держави, регіону, суб'єкта господарювання, особистості), що призводить до зростання значення ефективної діяльності внутрішнього механізму. Для успішного функціонування внутрішнього механізму захисту зовнішній контур повинен передавати йому узагальнені відомості про власну роботу – висновок про стан економічного середовища і вжиті заходи.

Не можна обійти увагою ту обставину, що внутрішній захисний механізм забезпечує вирішення таких завдань: відобразити вплив зовнішнього середовища, який подолав зовнішній захист економічної безпеки; долати структурні обурення, що породжуються системою, в тому числі й самим механізмом захисту; сприяти розвитку економічної системи для досягнення намічених цільових установок [1, с. 150-151].

Зважаючи на важливість цих завдань, основна мета функціонування внутрішнього захисного механізму полягає у мінімізації негативних наслідків впливу загроз на економічну безпеку національної економіки.

У нашому дослідженні ми акцентуємо увагу не стільки на категорії «механізм», скільки на його похідній категорії «механізм управління». Під механізмом управління розуміються інструменти управління, а саме сукупність правил і процедур прийняття суб'єктом управління рішень, що впливають на поведінку керованих об'єктів. Іншими словами, процес прийняття рішення ґрунтується на заздалегідь прийнятих правилах, здійснюється за певними процедурами, які складають основу механізмів управління.

Механізм управління в ССЗСЕ_{ЕБ} – це та методологічна основа, яка дозволяє виявити взаємозв'язки між суперечностями економічних процесів у екзо- та ендогенному середовищі. Такий механізм можна охарактеризувати як спосіб організації суспільного виробництва з властивими йому організаційно-економічними відносинами, за допомогою якого суспільство використовує економічні закони з урахуванням історичної обстановки. З іншого боку, вони є сукупністю свідомо встановлюваних державою норм, правил, умов, критеріїв, показників, організаційних структур, в рамках і за допомогою якого здійснюється розширене відтворення та забезпечення стійкості економіки [2, с. 299-302].

Наявність у ССЗСЕ_{ЕБ} конкретного механізму управління, з одного боку, дозволяє передбачити поведінку об'єктів управління, з іншого – робить передбачуваною поведінку керуючого суб'єкта. Для того, щоб суб'єкт управління в системі вибрав той чи інший механізм управління йому необхідно вміти передбачати поведінку об'єктів управління, тобто прогнозувати їхню реакцію на ті чи інші керуючі впливи.

Механізм управління в ССЗСЕ_{ЕБ} можна класифікувати за різними ознаками:

1) за типами управління:

- механізм внутрішнього (лінійного) управління;
- механізм зовнішнього (функціонального) управління;

2) за видами управління:

- механізм управління складом елементів;
- механізм управління структурою;
- механізм інформаційного управління;
- механізм ресурсного управління;

3) за методами, що використовуються в ході управління:

- механізм прямої дії (директивні механізми);
- механізм непрямої дії (економічні механізми);

4) за функціями управління:

- механізм моніторингу (збору, узагальнення та аналізу інформації);
- механізм прогнозування;
- механізм планування;
- механізм реалізації управлінського рішення;
- механізм контролю результуючого впливу;
- механізм обліку результуючого впливу.

Зауважимо, що ця класифікація не є кінцевою та може бути доповнена. Механізм управління визначає, як ведуть себе суб'єкти управління – елементи системи і як вони приймають рішення.

У цьому контексті, властивостями механізму управління в ССЗСЕ_{ЕБ} є:

- сукупність суб'єктів економічних відносин з економічними зв'язками між ними;
- спосіб функціонування суб'єктів економічних відносин;
- система важелів та інструментів реалізації механізму в ССЗСЕ_{ЕБ};
- сукупність спрямованого впливу дій.

Багатогранність економічних зв'язків не може бути реалізована через існування універсального механізму. Проте, функціонування механізму управління в ССЗСЕ_{ЕБ} має бути підпорядковано таким вимогам: дія в межах, визначених чинним законодавством; забезпечення надійного захисту та реалізації національних економічних інтересів; своєчасне виявлення та відвернення загроз стійкості економіки; ефективне функціонування як у звичайних, так і у надзвичайних умовах; чітка структурованість та функціональне розмежування органів законодавчої,

виконавчої та судової гілок влади; відкритість та гласність у необхідних межах щодо діяльності органів забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці [3, с. 44-45].

Хоча останнім часом усе більше науковців звертають увагу на необхідність розробки та підвищення дієвості таких механізмів, в економічній літературі не існує єдиного підходу до алгоритму їх побудови.

Конструктивне дослідження сутності механізму управління в ССЗСЕ_{ЕБ} диктує потребу у розв'язанні економічних суперечностей шляхом застосування певних економічних заходів, методів, інструментів, насамперед, через посилення одних і послаблення інших сторін існуючих протилежностей або за допомогою поєднання їх. Концептуальне моделювання часової структури таких механізмів відбувається шляхом формування та вибору альтернатив розвитку досліджуваної системи за рахунок застосування практичного інструментарію, адекватного рівню економічної безпеки, та ефективної взаємодії їх елементів, що диктує необхідність нових теоретичних і методологічних підходів, адаптованих до потреб національної економіки.

Виходячи із постулатів загальної методології побудови адаптивної ССЗСЕ_{ЕБ}, будь-який завершений цикл здійснення управлінської діяльності у цій системі складається з наступних фаз: проектування, реалізації і рефлексії (рис. 2).

У рамках фази проектування здійснюються такі функції управління, як: збір, обробка та аналіз інформації, прогнозування, планування, які включає підготовку управлінського рішення.

1. Збір, обробка та аналіз інформації. Процедура збору інформації базується на таких принципах:

- актуальності (інформація повинна збиратися (надаватися) своєчасно);
- достовірності (дані повинні бути адекватними об'єктивним процесам і явищам, без тенденційності);
- цілеспрямованості та релевантності (відомості повинні збиратися і надаватися виходячи з мети і задач управління).

Для фази проектування велике значення мають інформаційні технології, тобто самі процеси, методи пошуку, збору, зберігання, обробки, надання, поширення інформації, а також способи здійснення таких процесів і методів, які разом з інформацією, що міститься в базах даних, які утворюють цілісну інформаційну систему.

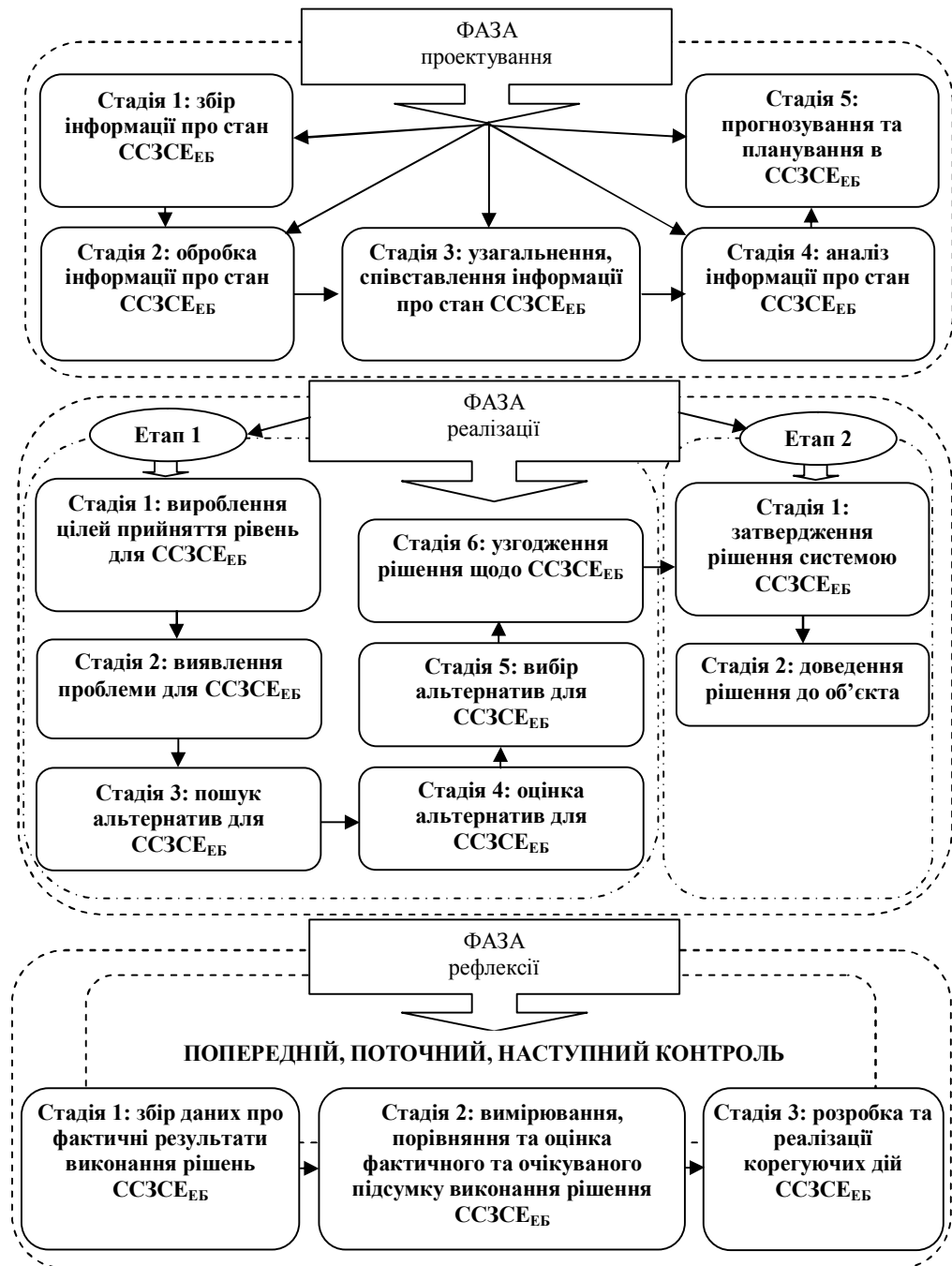


Рис. 2. Часова структура реалізації методики функціонування механізму управління в ССЗСЕ_{ЕБ}

Джерело: складено авторами.

Інформація в ССЗСЕ_{ЕБ} збирається та консолідується як за внутрішніми (системоутворюючими) зв'язками (наприклад, про стан системи, її елементи, стійкості структури тощо), так і із зовнішнього середовища (наприклад, про результати впливу на інші системи, об'єкти, про характер, силу протидії інших систем, об'єктам тощо). В ході збору інформації здійснюються процедури її обміну, накопичення і зберігання.

Істотним для першої фази управління в системі забезпечення економічної безпеки стійкого розвитку національної економіки є аналіз отриманої інформації. Аналіз (від давньогрец. *λύσις* – розкладання, розчленування) інформації являє собою операція уявного або реального розчленування цілого (в цьому випадку інформації) на складові частини, яка виконується в процесі пізнання або предметно-практичної діяльності людини. Аналіз є вихідною відправною точкою прогнозування, планування – важливих функцій управління економічними об'єктами і процесами, що відбуваються в них.

2. Прогнозування. Прогноз (з грец. – «вперед, впізнання») – це науково обґрунтоване судження про можливі стани керованого об'єкта в майбутньому і (або) про альтернативні шляхи і терміни їх здійснення.

Прогнозування як метод механізмів управління у ССЗСЕ_{ЕБ} є процес розробки прогнозів станів керованих об'єктів щодо цієї системи в майбутньому. Прогнозування є необхідною стадією першої фази управління, і його основне завдання – орієнтація управління на можливі зміни стану і розвитку об'єктів управління і зовнішнього середовища їх функціонування.

До основних принципів прогнозування в управлінні відносяться: системність (цілісний взаємозв'язок та ієрархічна підпорядкованість об'єкта і фону прогнозування); узгодженість (необхідність узгодження пошукових та нормативних прогнозів різної природи (тобто ознак) і різного терміну попередження часу; варіантність (необхідність розробки кількох варіантів прогнозів, виходячи з варіантів прогнозного фону); безперервність (коригування прогнозу в міру надходження нової інформації про об'єкт прогнозування); верифіцируемість (потреба в достовірності, точності та обґрунтованості прогнозу); ефективність (необхідність перевищення економічного ефекту від використання прогнозу над витратами на його розробку).

Результати прогнозування в ССЗСЕ_{ЕБ} є підставою для планування і формулювання управлінських рішень.

3. Планування – складання спеціальних документів-планів, в яких відображаються прогнози; проміжні та кінцеві цілі, завдання; механізми розподілу ресурсів і координації діяльності. Планування базується на таких принципах: безперервності; гнучкості; еластичності; координації та інтеграції, повноти та ясності, деталізації, економічності тощо. Планування – процес прийняття рішень, що забезпечують ефективне функціонування об'єкта управління.

Другою частиною циклу є *фаза реалізації* – вироблення та реалізація управлінських рішень щодо проблем, які виникають. Рішення – це керівництво до дії, вибране із множини альтернатив, оформлене у вигляді конкретних дій. Прийняття рішень завжди невід'ємна частина механізму управління. В загальному вигляді управлінське рішення, реалізоване в ССЗСЕ_{ЕБ} є результатом доцільних дій, заходів, що вживаються елементами системи в межах їх компетенції (тобто наданих повноважень) на основі правового акта, в результаті аналізу, реалізованого в першій стадії фази проектування, яке вироблене з урахуванням об'єктивних і суб'єктивних факторів, а також наявних ресурсів.

Фаза реалізації складається з двох етапів: етапу прийняття рішення та етапу реалізації рішення в підсистемі управління ССЗСЕ_{ЕБ}. Обидва етапи об'єднує низка складних і конкретних логічних побудов, здійснюваних елементами систем, і містять у собі такі стадії:

1) прийняття рішення (вироблення цілей прийняття рішення; виявлення проблеми (проблемної ситуації в діяльності об'єктів, якими управляють); пошук, оцінка та вибір альтернатив);

2) реалізація рішення, в рамках якої виконується така функція управління, як організація виконання рішення (затвердження та безпосереднє виконання рішень).

У зв'язку з цим, в механізмі управління обов'язковою є *рефлексивна фаза* (або фаза рефлексії). У рамках цієї фази механізму управління реалізується така функція, як контроль під яким розуміється або результат, або процес.

Контроль у механізмі управління здійснюється в наступній процедурній послідовності:

– збір даних про фактичні результати виконання рішень об'єктом управління – це етап контролю, який здійснюється за правилами і процедурами, реалізованими в рамках першого етапу фази проектування;

– вимірювання, порівняння й оцінка фактичного і очікуваного підсумків виконання рішення об'єктом управління є необхідним етапом контролю реалізації прийнятого управлінського рішення. Вони пов'язані з зіставленням одержаних результатів виконання дій об'єктом управління з цільовими орієнтирами за критеріями ефективності та оптимальності, виявлення невикористовуваних ресурсів тощо;

– розробка та реалізація коригувальних дій – етап контролю, що дозволяє змінити траєкторію (вектор) досягнення результату шляхом прийняття додаткового (нового) рішення.

Поява в структурі циклу управління рефлексивної фази, як правило, пов'язують з еволюційним розвитком самих механізмів управління, адже на початковому етапі здійснювалася проста взаємодія об'єктів за відсутності зворотних зв'язків між ними.

Однак вплив зовнішнього середовища на об'єкти управління викликав відхилення параметрів в їх функціонуванні від необхідних для досягнення мети управління. У цей момент відбувається виникнення найпростішого замкнутого контуру зі зворотним зв'язком з реакцією лише на поточний вплив. Подальший розвиток механізму управління призвів до утворення другого контуру зворотного зв'язку, що дозволяє здійснити програмну зміну характеру впливу суб'єкта управління на об'єкт в цілях збереження стійкості останнього.

Література

1. Мясникович М.В. Управление системой обеспечения экономической безопасности / Мясникович М.В., Полоник С.С., Пузиков В.В. – Мн.: ИООО «Право и экономика», 2005. – 264с.
2. Экономическая безопасность: теория, методология, практика / [под науч. ред. Никитенко П.Г., Булавко В.Г.]; Институт экономики НАН Беларуси. – Минск: Право и экономика, 2009. – 394 с.
3. Бесчастний А.В. Механізми регулювання економічної безпеки національної економіки : дис. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук : спец.: 08.00.03 – економіка та управління національним господарством / А.В. Бесчастний. – Донецьк, 2010. – 169 с.

Мариніна С.В.,
к.е.н., старший викладач кафедри
міжнародних економічних відносин
Київського національного
торговельно-економічного університету

РОЛЬ ДЕРЖАВИ ТА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ РЕГУЛЯТОРІВ У РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

У сучасних умовах світових глобалізаційних процесів економіки більшість країн позиціонують себе як відкриті, тому їх динаміка значною мірою залежить від ефективних зовнішньоекономічних відносин. Відкритість економіки у свою чергу, провокує значні макроекономічні ризики, у тому числі пов'язані зі зростаючою залежністю від динаміки світових ринків товарів та послуг. У такій ситуації об'єктивною необхідністю постає виважене та ефективне державне регулювання.

Постійне зростання значення зовнішньоекономічної політики серед багатьох інших напрямів економічної діяльності держави є відмінною рисою останніх десятиліть. Незважаючи на якісний перерозподіл ролі та функцій суб'єктів міжнародного бізнесу, внаслідок неефективної ринкової саморегуляції провідні регуляторні функції залишаються за державою, головною метою якої є узгодження інтересів і координація діяльності її економічних агентів. Узгодження досвіду розвинених країн продемонструвало, що вони мають інститут держави, який відповідає чітко окресленій меті та функціональним завданням, спирається на використання різних інституційних регуляторів у рамках середньо- та довгострокових стратегій із застосуванням методів планування, програмування та прогнозування економічного розвитку.

Торговельно-економічні відносини у глобальному конкурентному середовищі перебувають під регуляторним викликом національних зовнішньоторговельних політик, формування яких в різних за рівнем розвитку країнах набуває особливого характеру в контексті забезпечення національних економічних інтересів та повноти врахування сучасних інституціональних чинників.

Зовнішньоекономічна та в її складі зовнішньоторговельна політика здійснюється державою з врахуванням впливу зовнішнього середовища, в якому функціонує національна економіка. На сучасному етапі розвитку світового господарства, за умов посилення процесів

глобалізації роль держави в регулюванні зовнішньої торгівлі дещо послаблюється, натомість зростає значення міжрегіональних та міжнародних регуляторних інститутів. Цьому сприяли зростання масштабів економіки та суспільний поділ праці, що призвело до поступової втрати локальними та національними економіками потенціалу саморозвитку. Вони стали інтегруватися в єдиний організм з універсальною системою регулювання [1].

Зовнішньоторговельна політика держави та її органів припускає цілеспрямовані дії при визначенні режиму регулювання зовнішньоторговельних зв'язків і оптимізацію участі країни в міжнародному розподілі праці. Політика регулювання зовнішньоекономічної діяльності покликана вирішувати важливі завдання з економічної та фінансової збалансованості зовнішньоторговельних операцій з окремими державами і регіонами в цілях збереження стабільного економічного розвитку та зростання рівня життя громадян, при цьому не нехтуючи принципами економічної безпеки країни.

Кожна країна для регулювання зовнішньої торгівлі, а саме експортних та імпорتنих потоків товарів і послуг, застосовує певну кількість торговельних обмежень. Ці обмеження, в свою чергу, характеризуються певним рівнем – мінімальним, середнім або максимальним. Оскільки в світі немає країни, яка б не використовувала протекціоністські інструменти в торгівлі, то прийнято вважати, що для кожної національної економіки існує рівень обґрунтованого протекціонізму (оптимальна кількість обмежень торгівлі у поєднанні з їх прийнятним рівнем). Таким чином, обґрунтованим можливо вважати такий рівень захисту внутрішнього ринку, який, з одного боку, не входить у протиріччя з національними інтересами, а з іншого – забезпечує неускладнений доступ конкурентоспроможних зарубіжних товарів і послуг на ринок даної країни. Зменшення кількості та рівня обмежень у зовнішній торгівлі, як порівняно з початковою точкою обґрунтованого протекціонізму, так і в цілому прийнято називати процесом лібералізації зовнішньої торгівлі. І навпаки, їх збільшення, як до межі обґрунтованого протекціонізму, так і вище неї, свідчить про посилення протекціоністських тенденцій у зовнішньоторговельному політиці держави.

За ступенем впливу на міжнародну торгівлю переважаючим є національний рівень, що пояснюється відповідною пріоритетністю держави серед інших суб'єктів міжнародних економічних відносин (фізичних та юридичних осіб, міжнародних організацій). Порівняно з ними держава: є основним адміністративним утворенням у світі; має

суверенітет і право незалежного визначення своєї зовнішньої і внутрішньої політики; своєю зовнішньоторговельною політикою впливає на об'єкти регулювання міжнародної торгівлі (товарні потоки), які мають національне походження; може прямо та опосередковано брати участь у зовнішньоекономічній діяльності, що здійснюється іншими суб'єктами; має більшу можливість реалізації принципів міжнародних економічних відносин [2].

Питання про роль держави за умов глобалізації світової економіки є одним з найбільш принципових, оскільки воно стосується визначення основних напрямів економічної політики.

За умов глобалізації національні держави самою логікою розвитку світового господарства вимушені орієнтуватись на універсальні норми і правила, які виробили в процесі узагальнення світового досвіду міжнародні інститути (Світова організація торгівлі, Конференція ООН з торгівлі та розвитку, Комісія ООН з права міжнародної торгівлі, Міжнародний торговельний центр та ін.), удосконалюючи своє зовнішньоторговельне законодавство шляхом його гармонізації, тобто посилення його відповідним міжнародним нормам.

Мета державного регулювання зовнішньої торгівлі є: створення ефективного механізму впливу на учасників зовнішньоторговельних відносин шляхом визначення повноважень і функцій органів державного регулювання зовнішньої торгівлі, опрацювання і реалізації законодавчих та нормативних актів у цій сфері, створення засобів державного контролю та визначення відповідності за їх порушення [1].

У фаховій літературі триває дискусія щодо доцільності посилення чи зменшення ролі держави як інституціонального чинника економічного розвитку та підвищення конкурентоспроможності. Одні науковці вважають, що роль держави має бути активною, особливо за умов глобалізації та трансформації економіки. На думку інших, роль держави є надто великою, враховуючи досить високу частку державних витрат, і має бути зменшена.

Посилення глобалізаційних процесів, збільшення взаємозалежності національних економік в інтегрованому світовому просторі та інституціональне оформлення міждержавної регуляторної системи об'єктивно спричиняють звуження ролі держави, зниження ефективності багатьох заходів державного регулювання. Окремі країни зацікавлені в тому, щоб зовнішньоекономічні бар'єри були послаблені, проте вони не відновлюються від застосування тих чи інших форм захисту власних внутрішніх ринків. Передусім це стосується країн, які розвиваються, для яких державне регулювання зовнішньоекономічних відносин є життєвою необхідністю, для формування структури економіки.

Зовнішньоторговельна політика може бути ефективною за наявності низки передумов, головними з яких є: спроможність інституціональної системи країни здійснювати адекватні заходи, гармонізація нормативно-правової бази до світових стандартів, державна підтримка розвитку інноваційної системи, сприятливий інвестиційний клімат, структурне реформування промисловості, зростання платоспроможного попиту в країні тощо [3].

Світовий досвід засвідчує, що застосування політики протекціонізму чи лібералізації тісно пов'язане з оцінкою стану і проблем економічного і соціального розвитку країни в цілому та їх відповідності критеріям економічної безпеки. Залежно від цього та з врахуванням конкретних цілей економічного розвитку обґрунтовується зовнішньоекономічна політика, в якій поєднується у різному співвідношенні заходи протекціонізму та лібералізації [1].

Дослідження закономірностей формування зовнішньої політики окремих країн дало змогу дійти таких висновків: державна політика економічно розвинених країн у сфері зовнішньоторговельних відносин більшою мірою орієнтована на заходи лібералізації. Ця політика притаманна країнам, для яких імпортована продукція не створює конкуренції продукції національних товаровиробників або вона є сировиною для важливих галузей економіки; політика протекціонізму використовується головним чином для захисту національних інтересів країни, стимулювання розвитку національного виробництва та підвищення його конкурентоспроможності. Найбільш розповсюджена ця політика в країнах, які здійснюють ринкові перетворення в економіці і змушені захищати окремі галузі і сфери економіки від проникнення імпортованих товарів [1; 4].

Разом, з тим реалізація тієї чи іншої політики у зовнішньому секторі країн, що розвиваються чи знаходяться на перехідному етапі до ринкової економіки, здійснювалися методом спроб і помилок, без врахування конкурентного стану і нагромаджених проблем їх розвитку.

Сучасним процесом лібералізації притаманні принципово нові ознаки, передусім, це стосується значного розширення сфери регулятивних заходів, які вийшли далеко за межі тарифної політики, охоплюючи всі галузі господарського життя. Якісних змін зазнав механізм міжнародного регулювання зовнішньої торгівлі: він набув глобального характеру, відрізняється величезними масштабами узгоджених міжнародних дій, скоординованих зусиль багатьох країн у справі забезпечення лібералізації зовнішньоторговельного обміну. Це дозволило досягти довгострокового і досить вагомого зниження загального рівня перешкод

у розвитку зовнішньої торгівлі. Водночас слід мати на увазі, що межі лібералізації зовнішньоторговельного обміну визначаються реальними суперечностями в розвитку міжнародних виробничих відносин.

З методологічної точки зору поняття лібералізації, яке склалося в результаті торговельної політики різних країн і діяльності ряду міжнародних організацій, передбачає вирішення проблем взаємного обміну розвинених країн і полегшення доступу на їх ринки товарів з менш розвинених країн, зокрема сировинних.

Велика кількість та зростаюча швидкість змін на світових ринках вимагають високого динамізму у прийнятті рішень, зменшення часу, впродовж якого можливо оптимально поєднати місце та необхідні фактори виконання угод, незалежно від національних кордонів. Це свідчить на користь лібералізації зовнішньоекономічних відносин у цілому і зовнішньої торгівлі зокрема. З іншого боку, реалізація багатьох угод, особливо пов'язаних з високими технологіями, інноваціями, поглибленням міжнародного поділу праці у цих сферах, не може здійснюватися без втручання національного уряду, одним із завдань якого є створення сприятливих умов для цієї реалізації. Тобто у перехідних економіках, для яких мають визначальне значення наведені угоди та їх модернізація, не обійтися без політики протекціонізму, можливо обмеженого у часі та сферах застосування, але необхідного для здійснення модернізації економіки з метою підвищення її міжнародної конкурентоспроможності.

Необхідність використання тих чи інших інструментів зовнішньоторговельної політики залежить від ретельного аналізу можливих наслідків їх впливу на національну економіку та економіку країн-торговельних партнерів. Це пов'язано з механізмами дії кожного з інструментів регулювання, можливостями отримання рівновекторного результату від їх застосування (здобутків чи втрат). Приймаючи рішення про використання різних інструментів зовнішньоторговельної політики, уряди країн повинні оцінювати їх сукупний та кумулятивний вплив на розвиток національної економіки та зовнішнього сектора, враховуючи можливі відповідні заходи з боку інших країн за принципом «дія-протидія» [1; 2].

Узагальнення думок різних авторів щодо ролі держави на етапі посилення глобалізації світової економіки показало, що за умов необхідної орієнтації на універсальні правила і норми, вироблені міжнародними інститутами, держави змушені використовувати більш складний інструментарій економічної політики, особливо у зовнішньому секторі.

Більшість науковців у своїх працях, присвячених питанням зовнішньої торгівлі та зовнішньоторговельної політики, при розгляді інструментів регулювання у цій сфері виділяють тарифні і нетарифні, що відповідає класифікації інструментів державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності, запропонованій Секретаріатом ГАТТ ще в 60-х роках минулого століття.

У країнах з трансформативною економікою, у тому числі в Україні, основою реформування зовнішньоекономічної, передусім зовнішньоторговельної діяльності, став пануючий у західній економічній думці неолібералізм, а саме його основні положення щодо мінімізації участі держави в економіці і повної лібералізації зовнішньоекономічної діяльності. Вважалося, що реалізація такої політики дозволить країнам швидше інтегруватися у світову економіку, завдяки дії вільних ринкових сил, які зумовлюють зростання конкурентоспроможності та ефективності національного виробника, сприятимуть формуванню оптимальної структури економіки відповідно до прогресивних світових тенденцій [1].

Складності соціально-економічних перетворень у країнах з перехідною економікою впродовж двох з половиною десятиліть показали безперспективність універсальних заходів економічного реформування, розроблених на принципах неокласичної школи. Не стала локомотивом сталого економічного зростання тотальна лібералізація торгівлі, яка не посприяла активізації надходжень прямих іноземних інвестицій, покращенню структури виробництва та експорту, полегшенню інтеграції країни у світове господарство [3].

Нагальні завдання формування ефективної ринкової моделі за умов загострення конкуренції на світових ринках зумовлюють необхідність врахувати тенденції та особливості сучасної світової торгівлі, так і весь потенційний арсенал захисту та всебічної підтримки виробників товарів та послуг. Стрімке загострення конкуренції на світових товарних ринках обумовлює необхідність більш активного втручання держави у конкурентні процеси, зокрема породжує завдання попередження потенційних негативних наслідків від дії недобросовісної зовнішньої конкуренції [1].

Основою зовнішньоекономічної політики залишається створення оптимальних умов для забезпечення конкурентоспроможності бізнесу на внутрішньому і зовнішньому ринках відповідно до критеріїв економічної безпеки за допомогою поєднання в різних співвідношеннях принципів протекціонізму та лібералізму [1; 2].

Україна проходячи важкий шлях національного відродження, вступила в ринковий світ. Ринкове середовище як одне з найголовніших

досягнень цивілізації за своєю суттю – жорстко прагматичне. Воно, як правило, не визнає категорії «соціальна справедливість», «національні інтереси» та ін. Їх за своєю суттю має відстоювати держава, запроваджуючи відповідну ідеологію та адекватну політику.

Ринкове середовище визначає лише бажаний кінцевий результат – високий прибуток та постійно зростаючий капітал. Ринкова економіка ґрунтується на могутньому фундаменті матеріальних інтересів.

Все більшого поширення й суспільної ваги набуває усвідомлення тієї очевидності, що держава і ринок ніяким чином не можуть бути взаємозамінними категоріями. Держава – це всеохоплююча та перманентно динамічна система суспільно-політичних, соціально-економічних і матеріально-етичних комунікацій. Ринок – система організації товарообігу й перманентного нарощування капіталу. Тому ринковою має бути тільки економіка і система господарювання, а не держава чи суспільство [5].

Інтеграція економіки України до системи світогосподарських зв'язків впродовж перехідного періоду відбувалася в цілому безсистемно. Не було опрацьовано обґрунтованих довгострокових програм підвищення національної конкурентоспроможності, оновлення виробництва, зниження витрат і цін, підвищення якості продукції та оптимізації структури економіки.

Замість поступової і поетапної лібералізації зовнішньоекономічної сфери в Україні було реалізовано «шоковий» метод лібералізації. Це призвело до відриву зовнішнього сектора від реального, причому внутрішня економіка функціонувала у значно гірших умовах, ніж зовнішній сектор [1].

Регулюючи зовнішньоекономічне співробітництво, держава та її органи не можуть безпосередньо втручатися у зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів, що діють у цій сфері, крім випадків, коли таке втручання передбачене законами.

Досвід різних країн світу доводить, що найбільш успішним економічний розвиток був там, де змогли побудувати інституціональну структуру ринкової економіки з урахуванням традиційних цінностей, норм і правил суспільного життя. Очевидно, що існує взаємозалежність між рівнями економічного розвитку та станом інститутів, між економікою та інституціональною динамікою.

Завдання державного регулювання зовнішньої торгівлі України визначають Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність». Цим законом запроваджено правове регулювання всіх існуючих видів зовнішньоекономічної діяльності, закладено підстави зовнішньоекономічного

законодавства України та політики державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Закон закріплює принципи зовнішньоекономічної діяльності, визначає її суб'єктів і види, встановлює основи правового та економічного регулювання, зовнішньоекономічних зв'язків, спеціальні правові режими, юридичну відповідальність.

Він визначає види зовнішньоекономічної діяльності, які можуть здійснюватися в Україні суб'єктами цієї діяльності. Відповідно до Закону регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється з такою метою: забезпечення збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку України; стимулювання прогресивних структурних змін в економіці, в тому числі зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України; створення найбільш сприятливих умов для залучення економіки України в систему світового поділу праці та її наближення до ринкових структур розвинутих зарубіжних країн.

Цей Закон належить до законів прямої дії, що дає можливість безпосередньо застосовувати його норми в процесі здійснення зовнішньоекономічних зв'язків. У законі визначено спеціальні правові режими зовнішньоекономічної діяльності, заходи щодо захисту прав і законних інтересів держави та інших суб'єктів зовнішньоекономічної та господарської діяльності України.

Саме у Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» визначено органи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності та їх компетенція. Найвищим органом, що здійснює державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності є Верховна Рада України. До інших органів, які наділені тими чи іншими повноваженнями у проведенні державної політики регулювання зовнішньоекономічної діяльності, належить Кабінет Міністрів України, Національний банк України, Державна митна служба України, Антимонопольний Комітет України, Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі. Також до органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності належать місцеві ради, їх виконавчі та розпорядчі органи і територіальні підрозділи органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України. Усі ці органи становлять у сукупності суб'єктивний склад інституціонального механізму митної політики.

Нині відпрацьовано ще не всі проблеми регулювання зовнішньоторговельного обігу. Необхідно підвищити ступінь економічного опрацювання рішень, що приймаються, прагнучи при цьому врахувати їх вплив на національну економіку в цілому, надати змінам передбачуваного характеру та підвищити стабільність юридичних норм.

Очевидно, що держава намагається моделювати зовнішньоторговельний режим за західним зразком, враховуючи вимоги Світової організації торгівлі, але процес нормотворчості поки що далекий від світових стандартів. Для нормального функціонування цієї системи необхідно звести до мінімуму вірогідність адміністративного втручання, та недобросовісного тлумачення нормативних актів, а також рішуче обмежити можливість відомчої нормотворчості, посилити якість та деталізацію опрацювання зовнішньоекономічних законів [6].

Для покращення ситуації в країні необхідно прискорити структурну перебудову економіки, активізувати процеси імпортозаміщення, щоб зменшити втрати доходів бюджету від невисокої експортної квоти, забезпечити перехід економіки до інноваційно-інвестиційної моделі розвитку.

Література

1. Мельник Т.М. Міжнародна торгівля товарами в умовах глобальної конкуренції: Монографія / Т.М. Мельник. – К.: Київський національний торговельно-економічний університет, 2007. – 396 с.
2. Циганкова Т.М. Міжнародна торгівля: Навчальний посібник / Т.М. Циганкова, Л.П. Петрашко, Т.В. Кальченко. – К.: Київський національний економічний університет, 2001. – 488 с.
3. Мазаракі А.А. Регуляторна політика у сфері зовнішньої торгівлі: Монографія / А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник. – К.: Київський національний торговельно-економічний університет, 2010. – 470 с.
4. Гребельник О.П. Митно-тарифна політика за умов трансформації економічної системи: Монографія / О.П. Гребельник. – К.: Київський національний торговельно-економічний університет, 2001. – 310 с.
5. Ковальчук Т.Т. Економічна безпека і політика: із досвіду професійного аналітика. – К.: Товариство «Знання», КОО, 2004. – 638 с.
6. Івашина О.Ф. Інституціоналізація економічного розвитку: Монографія / О.Ф. Івашина. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2009. – 284 с.

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

РЕАЛІЗАЦІЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Експорт розглядається як вивіз за межі країни товарів для реалізації їх на зовнішньому ринку або як кількість та вартість вивезених за кордон товарів. Однак, якщо вважати експорт вагомим чинником впливу на економічне зростання, на інтеграцію країни у світове господарство, то він набуває ознак потенціалу, тобто прихованої здібності забезпечувати досягнення поставленої мети та вирішення певної проблеми суспільного розвитку.

Для України значення розвитку експортного потенціалу посилилось після підписання Угоди про Асоціацію з Європейським Союзом. Євроінтеграційний вектор України, створення всеохоплюючої зони вільної торгівлі суттєво спростили доступ європейських товарів на внутрішній ринок та мінімізують інструменти тарифного захисту, а відтак дієвим фактором протистояння іноземній конкуренції може стати підвищення конкурентоспроможності власного виробництва, спрямованого на задоволення внутрішнього попиту. Розвиток економіки України супроводжується посиленням деструктивних процесів, зокрема в основних експортоорієнтованих видах економічної діяльності шляхом подальшого використання існуючих виробничих потужностей без їх модернізаційної перебудови, що на фоні технологічного прориву розвинених країн призводить до тотально низького рівня конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках та зведення до мінімуму експортного потенціалу. Ця проблема, зокрема, особливо загострюється у разі тривалої багаторічної окупації східних регіонів, що забезпечували вагомий внесок у структуру експорту.

Протягом 2000-2015 рр. експорт України зріс майже у 2,6 рази, однак починаючи з 2013 р. спостерігалось зменшення його обсягу на майже 30%, що зумовлено розгортанням війни на Сході України та окупованістю частини територій Донецької та Луганської областей, які до початку воєнного конфлікту забезпечували до 27% національного експорту.

Коефіцієнт ефективності експорту у 2015 р. досяг рекордно низького значення за останні 15 років – 19,5, що на 30,8% менше, ніж за підсумками 2014 р. (табл.1).

Таблиця 1

Реалізація експортного потенціалу України у 2000–2015 рр.

Показник	2000	2005	2007	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Експорт, млн дол. США	14572,5	34228,4	49248,1	51478,0	68460,0	68530,0	63312,0	54199,0	37859,0
Частка у світовому експорті, %	0,23	0,33	0,36	0,34	0,37	0,37	0,34	0,29	0,23
Експортна квота, %*	62,4	57,1	44,8	37,7	41,9	38,9	34,4	40,0	41,8
Експорт на душу населення, дол. США**	298,2	729,5	1065	1117,9	1494,7	1505,2	1399,5	1204,4	844,6
Коефіцієнт участі країни у міжнародному поділі праці**	2,3	1,71	1,37	1,59	1,63	1,54	1,36	1,65	1,93
Коефіцієнт ефективності експорту**	12,3	26,6	37,4	31,8	35,1	37,7	39,1	28,2	19,5
Експорт основних видів продукції до ВВП, %**									
Сільське господарство***	5,07	5,50	4,78	7,68	8,25	10,47	9,64	12,92	16,11
Неблагородні метали***	16,50	14,70	13,19	11,64	12,46	9,82	8,76	11,26	10,43
Хімічна продукція***	4,20	3,60	3,03	2,51	3,31	2,86	2,21	2,71	2,36
Машинобудування***	5,74	5,19	5,79	6,52	7,08	7,34	5,57	5,25	5,76
Частка української експортної продукції у світовому експорті, %									
Сільське господарство***	0,29	0,55	0,60	0,77	0,81	1,12	1,02	0,99	****
Неблагородні метали***	3,61	4,00	3,93	3,74	3,85	3,57	3,55	3,23	****
Хімічна продукція***	0,22	0,28	0,29	0,20	0,27	0,26	0,20	0,18	****
Машинобудування***	0,07	0,12	0,17	0,17	0,20	0,22	0,17	0,12	****

Примітки.

*Національні Рахунки України

** UNCTAD Statistics, www.unctad.org Handbook of Statistics Online*** WTO, www.stat.wto.org, Time Series on international trade

**** Офіційні дані для розрахунків відсутні

Джерело. Розраховано автором за даними Національних рахунків України / Держ. служба статистики України. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua; UNCTAD Handbook of Statistics Online : статистичні бази даних ЮНКТАД. – Режим доступу : <http://stats.unctad.org/handbook/ReportFolders/reportFolders.aspx>; Time Series on International Trade / WTO Statistics Database : статистичні бази даних СОТ. – Режим доступу : <http://stat.wto.org>

Переважання в експорті традиційних для України видів економічної діяльності не можна однозначно оцінити негативно, адже свого часу вони були сформовані і розвинені в Україні з огляду на наявні порівняльні переваги. Основними проблемами є те, що:

- за тривалий період часу не забезпечено ефективність вітчизняної економіки через диверсифікованість пропонуваного на зовнішніх ринках товарів, яка зменшує її залежність від шоків попиту на обмежену групу товарів;

- за період реформування економіки України не відбулося необхідного оновлення та перебудови основних галузей – ключових експортерів, а ступінь зносу основних засобів у добувній промисловості у 2014 р. становив 65,3%, переробній – 56,9%, а в цілому по економіці – 83,5%. Разом з тим виробництво на фізично та морально застарілому обладнанні нових високотехнологічних видів продукції є неможливим [1 с.195-196].

Відтак нинішня модель взаємодії України зі світовим ринком не відповідає її потенційним можливостям та довгостроковим економічним інтересам. Ключовою проблемою зовнішнього сектора української економіки є диспропорційний нераціональний розподіл ресурсів, спрямованих на короткострокове одержання доходу, і, як наслідок, неефективна міжнародна спеціалізація, що сформувала небезпечну залежність національної економіки від кон'юнктури світових товарних і фінансових ринків, спричинивши високу вразливість для макроекономічної стабільності [1, с.201].

Крім того, для виробництва експортної продукції Україна потребує значних обсягів товарів для проміжного споживання. Так, у 2014 р. майже 70% товарів для проміжного споживання постачалась на ринок з інших країн, що на фоні низького рівня вертикальної спеціалізації та фрагментації виробництва вказує на нерозвиненість та незалученість промисловості України до міжнародних інтегрованих структур. Разом з тим для розвитку експортного виробництва доцільним є полегшення доступу до товарів проміжного споживання через усунення чи зниження імпорتنих тарифів, створення системи відшкодування імпортного мита тощо.

З позицій ефективності макроекономічної політики низка основних показників економічного і соціального розвитку України визначають її місце у світовому господарстві та здатності конкурувати на світових ринках.

Впродовж п'ятнадцяти років (2000-2015 рр.) економічне зростання в Україні характеризувалося нестабільністю, суттєвим (у 3-6 разів

порівняно з максимальним рівнем 2004 р.) зниженням реальних темпів у 2005 і 2008 р., кризовим спадом у 2009 р. та наростаючим падінням ВВП починаючи з 2013 р. (табл. 2)

Таблиця 2

Індикатори розвитку економіки України, 2000-2015 рр.

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ВВП реальний, відс. зміна до попереднього року	5,9	2,7	7,3	7,9	2,3	-15,1	4,1	5,2	0,2	-4,6	-7,5	-10,0
Промислове виробництво, відс. зміна до попереднього року	13,2	3,1	6,2	10,2	-3,1	-21,9	11,2	8,0	-0,5	-4,3	-10,7	-13,4
Валова продукція сільського господарства, відс. зміна до попереднього року	9,8	0,1	2,5	-6,5	17,1	-1,8	-1,5	19,9	-4,5	13,3	2,8	-4,8
Інфляція, до грудня попереднього року	20,8	9,5	14,1	23,3	23	14,3	9,1	4,6	-0,2	0,5	24,9	48,7
Інвестиції в основний капітал, відс. зміна до попереднього року	14,4	1,9	19	29,8	-2,6	-41,5	-0,6	22,4	7,5	0,3	-15,7	-19,9
Бюджетне фінансування НДДКР, % до ВВП	0,41	0,34	0,37	0,39	0,41	0,37	0,34	0,29	0,33	0,33	0,44	0,18
Реальні наявні доходи населення, відс. зміна до попереднього року	4,1	23,9	11,8	14,8	7,6	-8,5	17,1	8,0	16	4	-3,0	-27,7
Рівень безробіття офіційний, %	4,1	3,1	2,7	2,3	3	1,9	2,2	2,5	2,3	2,4	2,4	2,7
Рівень безробіття за методикою МОП, %	11,6	7,2	6,8	6,4	6,4	8,8	8,1	7,9	7,5	7,2	9,3	9,5
Баланс зведеного бюджету, % до ВВП	0,6	-1,8	-0,7	-1,1	-1,5	-4,1	-6	-1,8	-3,6	-4,4	-4,0	-3,2
Державний та гарантований державою борг, % до ВВП	45,2	18	14,8	12,3	13,7	32,2	39,8	35,8	36,6	40,2	53,3	79,4

Закінчення табл. 2

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Експорт товарів і послуг, відс. зміна до попереднього року	25,8	4,8	12,1	28,5	35,8	-40,7	-30,7	-11,2	-7,4	-5,2	-27,6	-30,9
Імпорт товарів і послуг, відс. зміна до попереднього року)	17,8	24,6	24,6	34,6	41,1	-46,9	-26,8	-2,2	-0,8	-3,4	-26,5	-27,6
Сальдо торговельного балансу, % до ВВП	1,97	1,52	-2,67	-5,05	-7,54	-1,18	-2,22	-4,03	-5,12	-3,53	3,92	1,24

* офіційні дані відсутні

Джерело. Розраховано автором за даними Національних рахунків, Міністерства фінансів України, Національного банку України.

Найбільшим падінням відрізнялося промислове виробництво (22% у 2009 р. та 13,4% у 2015 р.), що зумовлено скороченням зовнішнього і внутрішнього попиту та інвестицій. Незважаючи на позитивну динаміку виробництва сільськогосподарської продукції протягом тривалого часу, у 2015 р. спостерігалось її скорочення на 4,8%

Глибоке дохідно-майнове розшарування українського суспільства, що зумовило політичну нестабільність у 2004 р. та 2013-2014 рр., не тільки не подолано, але й розширилося, оскільки основний тягар реформ 2015 р. ліг на плечі значної частини суспільства, загрожуючи подальшим зростанням безробіття і падінням рівня життя населення. Так, беспрецедентний спад реальних доходів населення (27,7% у 2015 р.) кореспондує із високим рівнем безробіття, яке за методологією МОП у 2015 р. становило 9,5% економічно активного населення порівняно з 7,5% у 2012 р.

Незважаючи на те, що сальдо торговельного балансу у 2015 р. було додатним, цей показник був досягнутий не збільшенням експортоорієнтованості національної економіки, а зміною пропорцій у зростанні експорту й імпорту, що не є реальним показником результативності зовнішньоторговельного сектора.

Необхідність покриття дефіциту бюджету поряд зі зниженням експортної виручки та скороченням надходження іноземних інвестицій в умовах військового конфлікту призвело до нарощування державного та гарантованого державою боргу, частка якого у 2015 р. досягла рекордних 83,1% ВВП та у 6 разів перевищила аналогічний показник докризового 2008 року.

Отже, індикатори соціально-економічного розвитку України за вказаний період свідчать про недостатнє конкурентне середовище та слабкі можливості піднесення конкурентоспроможності без суттєвого інституціонального та структурного реформування.

Як переконують дані, експорт України має переважно сировинний характер і складається з продукції перших технологічних переділів, причому частка сировинного експорту за останні 15 років зростає з 31,5% до 49,5%, у тому числі за рахунок сільськогосподарської сировини у 4,7 рази (табл. 3). Негативною тенденцією є зменшення частки товарів інвестиційного призначення у структурі експорту з 57,1% у 2000 р. до 37,3% у 2015 р., причому за останні 5 років відбулось падіння на майже 27,6%. У географічній структурі експорту України на країни Митного союзу (Російська Федерація, Білорусь, Казахстан) у 2015 р. припадало 16,8%, на країни ЄС – 32,1% [10]. Звуженість географічної структури зовнішньої торгівлі спричинена переважно сировинним характером експорту та невідповідністю характеру міжгалузевої торгівлі України і внутрішньогалузевої торгівлі розвинених країн з глибоко диверсифікованими потребами забезпечених споживачів.

Таблиця 3

Товарна структура вітчизняного експорту (% до підсумку)

Товарні групи	2000	2007	2008	2010	2011	2012	2013	2014	2015
I. Переважно сировинні товари	31,5	30,7	34,4	38,9	42	43,9	44,2	45,1	49,5
Сільгоспсировина	6,7	8,5	12,4	14,3	14,5	20,9	21,2	25,2	31,8
Мінеральні продукти	9,6	8,7	10,5	13,1	15	11	11,8	11,3	8,1
Продукція хімічної промисловості	12,3	10,2	9	8,1	9,3	8,9	9,2	6,8	6,7
Деревина і вироби з неї (крім меблів)	2,9	3,3	2,5	3,4	3,2	3,1	2	1,8	2,9
II. Переважно товари інвестиційного призначення	57,1	59,4	54,73	51,5	49,7	46,8	45,1	41,9	37,3
Чорні і кольорові метали та вироби	44,4	42,2	41,2	33,7	32,3	27,5	27,8	28,3	24,8
Машини, устаткування, транспортні засоби, прилади	12,7	17,2	13,53	17,8	17,4	19,3	17,3	13,6	12,5

Закінчення табл. 3

Товарні групи	2000	2007	2008	2010	2011	2012	2013	2014	2015
III. Переважно товари споживчого призначення	7,80	7,30	6,10	7,00	6,10	6,70	7,4	7,9	8,9
Готові харчові продукти	2,8	4,2	3,8	5	4,3	5,1	5,6	5,7	6,5
Шкіряна і хутряна сировина і вироби з неї	0,8	0,8	0,5	0,3	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3
Текстиль і вироби з нього, взуття	4,20	2,3	1,8	1,7	1,6	1,4	1,6	1,9	2,1
IV. Інші товари	3,6	2,6	4,8	2,6	2,2	2,6	3,3	5,1	4,3

Джерело. Розраховано автором за даними Державної служби статистики України.

Нестабільність експорту України залежить, перш за все, від нестабільності попиту на зовнішніх ринках. Країни, що залежать від виробництва відносно вузького кошика експортних товарів (або від вузького кола зовнішньоторговельних партнерів) стикаються з нестабільністю обсягів експорту і, як наслідок, низька диверсифікація експорту є важлими обмеженням економічного зростання. І навпаки, зростання диверсифікації експорту значно нівулює негативний ефект нестабільності, знижує волатильність умов торгівлі, зокрема товарами для проміжного споживання, та стабілізує валютні надходження в довгостроковому періоді [2].

У моделях «життєвого циклу продукту» [3; 4] визначається, що технологічно розвинені країни диверсифікують свій експорт шляхом інновацій, а відсталі економіки – шляхом імітацій. При інтенсивному зростанні розширюється експорт нових товарів на нові географічні ринки, тоді як при екстенсивному – зростає експорт традиційних товарів на освоєних ринках. В Україні переважає екстенсивний шлях зростання експорту та імітаційна його диверсифікація.

Україна ще не змогла зайняти на світовому ринку власні надійні ніші реалізації саме готових товарів, а не сировини і низькотехнологічної продукції. Переважна частина її найбільших торговельних партнерів за показниками ВВП та експорту на одну особу знаходяться на значно вищому рівні.

Вагомими показниками є ефективність економічної діяльності, яка оцінюється виробництвом кінцевої продукції (ВВП) на одиницю затрат (проміжного споживання – ПС) (табл.4).

Таблиця 4

Ефективність економічної діяльності України у 2000-2014 рр.

Вид економічної діяльності	Показник	2000	2005	2010	2011	2012	2014
Економічна діяльність загалом	Затратомісткість (ПС*/ ВВ**)	60,95	60,97	60,05	61,32	59,68	55,40
	Результативність (ВВП***/ ВВ)	45,49	44,34	45,33	44,97	48,45	44,60
	Ефективність (ВВП / ПС)	74,63	72,72	75,49	73,34	81,19	80,50
Сільське господарство	Затратомісткість (ПС*/ ВВ**)	56,15	57,32	57,50	57,54	58,02	63,58
	Результативність (ВВП***/ ВВ)	43,75	42,68	42,50	42,46	41,98	36,42
	Ефективність (ВВП / ПС)	77,91	74,46	73,93	73,79	72,35	57,28
Добувна промисловість	Затратомісткість (ПС*/ ВВ**)	-	56,40	44,36	43,80	43,73	55,77
	Результативність (ВВП***/ ВВ)	-	43,60	55,64	56,20	56,27	44,23
	Ефективність (ВВП / ПС)	-	77,29	125,45	128,33	128,69	79,31
Обробна промисловість	Затратомісткість (ПС*/ ВВ**)	74,04	78,23	80,48	82,98	81,17	77,99
	Результативність (ВВП***/ ВВ)	17,41	21,77	19,52	17,02	18,83	22,01
	Ефективність (ВВП / ПС)	23,52	27,83	24,25	20,51	23,20	28,22

* – проміжне споживання

** – валовий випуск;

*** – валовий внутрішній продукт.

– офіційні дані відсутні

Джерело. Розраховано автором за даними Національних рахунків України.

Ефективність економічної діяльності в Україні з 2000 по 2014 рр. зросла, але не змогла досягнути рівня, за якого результативність перевищувала б затратомісткість. Через більш високі витрати ресурсів в Україні вироблялось 80,5 коп. кінцевої продукції на 1 грн. проміжних витрат. У сільському господарстві у 2014 р. цей показник зменшився майже на 26,6% порівняно з 2000 р., є нижчим ніж середній по

економічній діяльності та значно нижчим порівняно з показником ефективності добувної промисловості. Окрім того, ефективність сільського господарства, незважаючи на регіональну поширеність цього виду економічної діяльності, в 1,38 раза нижча за ефективність добувної промисловості, яка є більш сконцентрованою за регіонами. Результативність добувної промисловості на 21,4% перевищує результативність сільського господарства, а затратомісткість – на 17% менша. Це підтверджує те, що збільшення обсягів виробництва в промисловості зменшує витрати на виробництво одиниці продукту, в той час як у сільському господарстві навпаки: чим активніше виробництво – тим менше прибутковість.

За останні десятиріччя аграрний сектор зазнав значних трансформацій – нині спостерігається «реіндустріалізація» сільського господарства на основі масової інтеграції в аграрний сектор надвеликих підприємств і формування вертикально інтегрованих корпоративних структур – аграрних холдингів. Масштаби процесів концентрації занадто швидко збільшуються, що супроводжується нарощуванням виробництва та експорту сільськогосподарської продукції.

Зростання в аграрному секторі економіки, що відбувається завдяки процесам концентрації землі, інтенсифікації сільськогосподарського виробництва та нарощування його експортного потенціалу, трактують як безумовно позитивні тенденції, які забезпечать Україні місце лідера у світовому агропромисловому просторі. Зазначені процеси призвели до домінування аграрних холдингів на ринку практично всіх видів сільськогосподарської продукції, зробивши їх локомотивом зростання сектору АПК України.

Разом з тим, слід зауважити, що наявність у країни природних переваг, таких як родючі ґрунти і сприятливий клімат, не завжди гарантує ефективний розвиток сільського господарства. Навпаки, такий стан провокує нещадну експлуатацію ресурсів з метою отримання легкого прибутку за рахунок експорту цих ресурсів, що зумовлює цілу низку економічних і соціальних проблем.

Чим менший відсоток займає сільське господарство у ВВП країни, тим менше загроз настання голоду. Результати дослідження експертів свідчать про скорочення частки сільського господарства в сукупному обсязі ВВП, особливо у розвинених країнах. У країнах, що розвиваються і країнах з перехідною економікою частка сільського

господарства в економіці, як правило, є вищою, але має місце тенденція до її зниження [5].

Сільськогосподарське виробництво характеризується низькою продуктивністю. Технологічні інновації не здатні істотно змінити ситуацію, оскільки кількість ресурсів буде неминуче зменшуватися, а чисельність населення – зростати. Індустріалізація сприяє формуванню ефективного сільськогосподарського сектора. Фактично усі слабкорозвинені країни мають одну спільну ознаку – проблеми з поставками продуктів харчування і погано розвинену промисловість [6].

Серйозною проблемою сільського господарства також є його залежність від природно-кліматичних умов та коливань кон'юнктури, адже рівень продуктивності постійно змінюється під впливом цих факторів. Наприклад, кінець 2007 р. і початок 2008 р. характеризувалися стрімким підвищенням (понад 60%) цін на продовольчі товари. Постраждали, насамперед, бідні країни, що розвиваються, в яких погіршилося продовольче забезпечення, що спричинило соціальні конфлікти. На початку 2011 р. за підрахунками експертів МВФ індекс цін на продукцію сільського господарства досяг нової рекордної позначки, підвищившись приблизно на 41% порівняно з 2010 р. Таке зростання цін на продовольчі товари пов'язане зі зниженням пропозиції, спричиненим несприятливими погодними умовами 2010 р., унаслідок чого зменшились врожаї пшениці (Росія, Україна), рису, каучуку, бавовни й овочів місцевого виробництва (Південна і Південно-Східна Азія), кукурудзи (США) та цукру (Індія).

Сільське господарство першим відчуває спад в економіці, і останнім долає негативні наслідки. Практика свідчить, що в сільському господарстві в основному задіяні низькокваліфіковані кадри, і пропозиція такої робочої сили в багатьох країнах дуже велика. Таким чином, виробники сировини і виробники промислових товарів знаходяться в різних умовах. На відміну від промислового сектора, у сільському господарстві має місце значне коливання цін, поступове падіння продуктивності, а низька кваліфікація працівників не вимагає високих зарплат.

Навіть найефективніше сільське господарство США і країн ЄС, продуктивність якого за останні десятиліття постійно зростає, не може вижити без державних субсидій і заходів протекціонізму. У країнах, де площа родючих земель приблизно така ж, як в Україні (Нідерланди,

Франція, Німеччина), продукції АПК виробляється в 2,5 рази більше, що зумовлено не тільки меншою ефективністю українського АПК, а й великими обсягами держпідтримки європейських фермерів і більш високою вартістю продукції, виробленої в ЄС.

Важливим елементом державної підтримки економічного розвитку аграрного виробництва у зарубіжних країнах є також пільгове сільськогосподарське кредитування. У країнах ЄС 40 % господарств повністю залежать від залучення позичкових коштів і тільки 25 % фермерських господарств обходиться без банківських кредитів. В Україні ж за різними оцінками загальна потреба галузі у кредитуванні становить від 90 до 250 млрд. грн., з них щорічна потреба в оборотних коштах – 7-8 млрд. грн., решта – на оновлення основних фондів.

Результати дослідження дали змогу дійти висновку, що серед найвагоміших чинників, які впливатимуть на експортний потенціал у середньостроковій перспективі є переважно сировинна спрямованість українського експорту за одночасного імпорту товарів з високим ступенем обробки і, як наслідок, неефективна структура зовнішньої торгівлі; нестабільність попиту на основні позиції українського експорту; суттєве зменшення рівня ефективності експорту внаслідок тимчасової окупації окремих територій Донецької та Луганської областей; слабка інтегрованість у систему міжнародної технологічної кооперації; суттєва залежність експортного виробництва від імпорту товарів для проміжного споживання; низький рівень технологічності виробництва та високий ступінь зносу основних засобів.

Додатковим фактором, який безпосередньо впливатиме на експортну діяльність в Україні є коливання валютного курсу, а наслідком майже стовідсоткової девальвації національної валюти стануть економічні втрати імпортерів та суттєве здорожчання імпорту. За таких умов розширюватиметься попит на товари внутрішнього виробництва за рахунок зростання їх цінової конкурентоспроможності та формуватимуться стимули до розширення експортної діяльності. Однак, слід зауважити, що можливості зростання цінової конкурентоспроможності вітчизняної продукції є також обмеженими у зв'язку з високою часткою імпорту товарів для проміжного споживання в реальному секторі економіки (зокрема в ряді експортоорієнтованих видах діяльності таких як машинобудування та металургійне виробництво), вартість яких також зростатиме у результаті девальвації національної валюти.

Для розвитку експортного потенціалу України у найближчій перспективі необхідно: підвищити конкурентоспроможність українських виробників через активізацію структурного реформування економіки, передусім експортоорієнтованого сектора; здійснити якісні зміни спеціалізації України у світовому поділі праці на основі розробки та реалізації комплексної експортної стратегії, орієнтованої на підвищення частки в експорті інноваційної та традиційної української продукції з високим рівнем доданої вартості, збільшення надання високотехнологічних послуг; переорієнтувати імпорتنу стратегію в напрямі забезпечення комплексного вирішення проблем модернізації національної промисловості та активної політики імпортозаміщення (обмеження ввезення імпорتنих товарів при інтенсифікації аналогічного виробництва в Україні); вирішити проблему диспаритету закупівельних та імпорتنих цін на продукцію аграрного сектора; усунути чи зменшити імпорتنий тариф на продукцію проміжного споживання, необхідну для виробництва експортних товарів та інвестиційні товари.

Література

1. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення / За ред. І.В. Крючкової. – К.: Основа, 2007. – 488 с
2. Hesse H. Export Diversification and Economic Growth // The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, Working Paper. – 2008. – No. 21. – P. 1-23
3. Grossman G and Helpman E. Innovation and Growth in the Global Economy. – Cambridge : MIT Press, 1991. – 361p.
4. Vernon R., International Investment and International Trade in the Product Cycle // Quarterly Journal of Economics. – 1996. – Vol. 80. – P.190-207.
5. OECD-FAO Agricultural Outlook [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/site/oecd-faoagriculturaloutlook/highlights-2013-EN.pdf>.
6. Райнерт. Э. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными / пер. с англ. Н. Автономовой; под ред. В. Автономова. Серия «Экономическая теория». М.: НИУ ВШЭ, 2011. – 384 с.

Міняйло О.І.,

к.е.н., доц.,

Міняйло В.П.,

к.е.н., ст. викл.,

Київський національний торговельно-економічний університет

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Актуальним завданням сучасного суспільства є формування і забезпечення інноваційної моделі економічного розвитку, що є новітнім джерелом економічного зростання за рахунок високої частки доданої вартості у вироблених кінцевих продуктах. Завданням інноваційного розвитку є вирішення проблем пов'язаних із задоволенням постійно зростаючих потреб людства за рахунок стійкого економічного розвитку та якісної зміни мотивації до праці у відповідності до вимог гуманізації та економії природних ресурсів.

Наукове підґрунтя інноваційних процесів закладено у працях зарубіжних вчених: Е. Денісона, П. Друкера, Дж. Кейнса, Ч. Макміллана, М. Портера, Дж. Стігліца, Б. Твісса, К. Фрімена, Й. Шумпетера. Істотний внесок у дослідженні цієї проблеми належить вітчизняній економічній школі, яку представляють праці відомих українських вчених; Л. Антонюк, Ю. Бажала, З. Варналія, А. Гальчинського, В. Гейця, А. Дуки, П. Єщенко, В. Зянько, Б. Кваснюка, О. Лапко, А. Мазаракі, А. Никифорова, А. Поручника, Т. Романюка, В. Савчука, В. Соловійова, М. Туган-Барановського, Л. Федулової, А. Чухно, М. Якубовського.

Відзначаючи наукову та практичну значущість наявних знань у сфері інноваційних процесів, слід констатувати, що формування уявлень щодо реалізації інноваційного потенціалу в національній економіці в умовах трансформації глобальної економіки та активізації соціальних зрушень є незавершеним. Непослідовність економічних трансформацій після розпаду СРСР та відсутність налагоджених механізмів концентрації фінансових ресурсів на інноваційних пріоритетах призвели до спаду інноваційних процесів. Своєю чергою, створеній у першому десятиріччі державної незалежності України інноваційній законодавчій базі, покликаній сформувати та провести узгоджену інноваційну політику, були властиві певна фрагментарність та неконсеквентність. Лише у липні 1999 року Верховною Радою України було ухвалено Концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України [6, с. 49].

Матеріальною основою інноваційних процесів є інвестиції. Активізація інвестиційної діяльності, зростання обсягів інвестицій з усіх можливих джерел та їх ефективне використання в інноваційній діяльності є передумовою сталого розвитку економіки України. В інвестиційній діяльності спостерігається недостатнє інвестування національного господарства, що не сприяє економічному зростанню, а це в свою чергу призводить до зниження інвестиційних можливостей держави і суб'єктів господарювання. Хоча останнім часом фіксується певне збільшення обсягів ВВП, складова прогресивних інноваційних змін у цьому збільшенні практично відсутня. Необхідні передумови стабільного економічного зростання на основі інноваційного розвитку по суті не створено [8, с. 229-230].

Українська економіка в період фінансово-економічної нестабільності гостро відчула негативні наслідки фактичної відсутності реформ у науково-технологічній сфері та відсутності сприятливого інноваційного середовища для підвищення конкурентоспроможності реального сектору і продуктивної зайнятості. Криза виявила як структурні деформації української економіки, так і неготовність науково-інноваційної системи до швидкого впровадження науково-технічної продукції в промисловості, енергетиці, житлово-комунальному господарстві – галузях, де потенційні втрати від використання застарілих технологій особливо значні.

Тільки розроблення і комплексне застосування конкурентоспроможної національної економічної моделі дозволить Україні перетворитися із відсталої транзитивної країни прецесійного типу на країну з високим рівнем добробуту переважної частини суспільства [10, с. 37].

Інноваційно-орієнтована економіка країн світу визначається низкою специфічних для неї рис:

- чітко визначеною спрямованістю відтворювального процесу на досягнення високої технологічної конкурентоспроможності країни за рахунок наукових знань, технологій та інформації;
- наявністю соціально-економічної інфраструктури, що відповідає завданням зростання технологічної конкурентоспроможності до рівня найбільш розвинутих країн світу;
- наявністю технологічного і виробничого потенціалу – матеріальних і людських ресурсів, здатних забезпечити випуск конкурентної високотехнологічної продукції;
- порівняно з традиційною економікою значно більш високими показниками економічної ефективності виробництва, які в основному досягаються за рахунок інноваційних факторів [4, с. 22].

Так, напрями створення сприятливих умов розвитку інноваційної діяльності країн світу і передумов трансформацій стратегій інноваційної розвитку держави в умовах глобалізації є наступні:

- унікальний товар, який приносить споживачу додаткові переваги;
- потужна маркетингова орієнтація на ринок і клієнта;
- глобальна концепція товару, який первісно орієнтований на міжнародний ринок;
- інтенсивний первісний аналіз з метою виділення відповідних ресурсів і техніко-економічного обґрунтування;
- перелік конкретних завдань, вибір цільового ринку;
- попередній відбір з метою максимізації успіху і мінімізації ризиків;
- контроль за перебігом розробки [7, с. 81].

Основним фактором економічного та інноваційного розвитку є людський капітал, що стимулює окрім виробничих, ще і суспільні трансформації, що залежить від політики держави і механізмів її практичного втілення, розвитку освіти і науки, заохочення новаторства.

Також економічні чинники, до яких відносяться стан розвитку продуктивних сил суспільства, рівень розвитку економічних відносин, загальний макроекономічний стан, розмір витрат держбюджету на НДДКР, розмір прямих іноземних інвестицій, розвиток зовнішньоекономічних зв'язків в інноваційній сфері тощо.

Впливають на інноваційну діяльність науково-освітні чинники (рівень знань громадян і залучення вітчизняної науки в світову, визнання наукових кадрів, кількість і рівень проведених досліджень тощо). Стимулюють інноваційну діяльність мотиваційні чинники, які дають поштовх до більш активних дій з просування і запровадження у виробництво новацій. Техніко-технологічні чинники стимулювання інноваційної діяльності здійснюють вплив на продуктивні сторони підприємств.

Сучасний стан ринку інновацій в Україні характеризується такими рисами:

– незначною активізацією інноваційної діяльності підприємств, які займаються дослідженнями і розробкою, що несприятливо позначається на конкуренції в пропозиції інновації, посилюючи елементи процесу монополізації;

– поглибленням колосального розриву між наукою, яка пропонує нововведення, і промисловістю, що пропонує нововведення у вигляді нової техніки і технології;

– нерозвиненістю внутрішнього ринку інновацій через те, що ринкові відносини в інноваційній сфері мають випадковий характер;

- монополізмом виробника нововведень, напівзакритістю ринків інновацій через монополльні бар'єри входу і виходу;
- незбалансованістю попиту та пропозиції, недостатністю фінансування завершених розробок нововведень;
- низьким платоспроможним попитом на ринку інновацій, незважаючи на виникнення нових потреб українських споживачів, що можуть бути задоволені тільки за рахунок інновацій;
- реалізований попит на інновації через низьку платоспроможність відбиває недостатню кількість організаційних і технологічних заходів, що на основі володіння патентом на винахід впроваджують нововведення;
- якщо на мікрорівні індивідуальна пропозиція інновацій усе-таки існує і повільно зростає, особливо в регіонах з потужним науково-технічним комплексом оборонної промисловості, то на макрорівні сукупна внутрішня пропозиція інновацій у вигляді закінчених НДДКР вкрай незначна;
- розквітом тіньової економіки, «сірого» і «чорного» ринків інтелектуальних продуктів;
- деформацією економічних інтересів суб'єктів ринкових відносин в інноваційній сфері (інтерес не продати, а приховати нововведення, відсутність мотивації до ефективної праці, ризику);
- низьким рівнем розвитку інфраструктури ринку інновацій, зокрема системи фінансово-бюджетного регулювання і стимулювання інноваційної активності [1].

Вагомою складовою реалізації інноваційного потенціалу є особливості фінансування інноваційних процесів та їх джерела. Слід відзначити, що існує декілька національних моделей фінансового забезпечення інноваційного розвитку.

1. Англо-американська або ринкова модель (США, Великобританія, Канада, Ірландія, Австралія, Ізраїль) характеризується фінансуванням інновацій венчурними фірмами та фондами, «бізнес-ангелами» та великими корпораціями. Модель передбачає розвинутий фінансовий ринок, лояльний до здійснення ризикових інвестицій; значну кількість інституційних інвесторів.

2. Скандинавській або кластерній моделі (Швеція, Фінляндія, Норвегія, Данія) властиві стійкі партнерські відносини між малими інноваційними фірмами, великими компаніями, науково-дослідними інститутами та університетами на основі технологічної, науково-дослідницької кооперації та територіальної локалізації. Обов'язковим для цієї моделі є існування відносно самостійних агенцій та комітетів,

що здійснюють відбір та фінансують інноваційні проекти на само-окупній основі.

3. Державно-корпоративна або континентально-європейська модель (Франція, Німеччина, Італія, Швейцарія) вирізняється фінансуванням інновацій переважно великими корпораціями та банками, яким підпорядковані венчурні фонди та малий інноваційний бізнес.

4. Корпоративна модель (Японія, Китай, Індія, Південна Корея, Сінгапур, Тайвань) характеризується функціонуванням потужних фінансово-промислових груп, тобто багатогалузевих корпорацій, які складаються із різнопрофільних промислових, фінансових, торговельних компаній, дослідних інститутів.

Розглянемо джерела коштів, за рахунок котрих відбувається фінансування інноваційної діяльності:

- власні кошти підприємств, в тому числі і за рахунок емісії цінних паперів;
- кредитні ресурси інвестиційних та універсальних банків;
- іноземні інвестиції промислових та комерційних компаній;
- бюджетні асигнування (Державний та місцеві бюджети);
- позабюджетні фонди фінансування НДЦКР, що утворюються інноваційними підприємствами;
- приватні інвестиції, резидентів та нерезидентів країни;
- національні та закордонні фонди;
- небанківські фінансово-кредитні установи.

Аналіз джерел фінансування інноваційної діяльності в Україні вказує на нестійку динаміку суми витрат протягом останніх шести років (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз джерел фінансування інноваційної діяльності в Україні протягом 2010-2015 років* [3]

№ з/п	Показники	млн.грн					
		Роки					
		2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	Загальна сума витрат у т.ч. за рахунок коштів:	8045,5	14333,9	11480,6	9562,6	7695,9	13813,7
2	- власних	4775,2	7585,6	7335,9	6973,4	6540,3	13427
3	- державного бюджету	87	149,2	224,3	24,7	344,1	55,1
4	- іноземних інвесторів	2411,4	57	994,8	1253,2	138,7	58,6
5	- інших джерел	771,9	6542	2925,6	1311,3	672,8	273

* без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

У 2015 році суттєво зменшились витрати на інноваційну діяльність з державного бюджету до 0,40%, що свідчить про інертність держави до інноваційної діяльності. Варто відзначити, що фінансове забезпечення інноваційної діяльності власними коштами має ряд переваг перед іншими засобами, що вказує на першочергову потребу застосування саме цих інструментів фінансування: фінансова стійкість за рахунок додатково сформованого з прибутку власного капіталу; висока норма прибутку до інвестованого капіталу за рахунок відсутності потреби в сплаті відсотків за позикою; спрощений механізм прийняття управлінських рішень та відсутність зовнішнього моніторингу; істотне зниження ризику визнання підприємства банкрутом.

Така ситуація призводить до збільшення частки власних коштів підприємств України до 97,20% та залучення інших джерел фінансування для проведення інноваційної діяльності до 1,98% (табл. 2).

Таблиця 2

Питома вага джерел фінансування інноваційної діяльності в Україні протягом 2010-2015 років* [3]

№ з/п	Показники	Роки					
		2010	2011	2012	2013	2014	2015
Витрати за рахунок коштів:							
1	- власних,%	59,35	52,92	63,90	72,92	84,98	97,20
2	- державного бюджету,%	1,08	1,04	1,95	0,26	4,47	0,40
3	- іноземних інвесторів,%	29,97	0,75	13,56	17,97	2,12	0,44
4	- інших джерел,%	9,59	45,64	25,48	13,71	8,74	1,98

* без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Джерела фінансування мають як переваги так і недоліки. Державні та недержавні цільові фонди є більш перспективними і бажаними вливаннями для підприємців, що шукають кошти на реалізацію інноваційних проектів, тому-що держава надає кошти, як правило, під нижчий відсоток ніж приватні комерційні структури. Проте, державне фінансування передбачає бюрократичний процес узгодження рішення по фінансуванню, а також складну систему звітності і контролю за ходом цільового використання коштів. В рамках деяких інноваційних проектів такі часові втрати можуть стати критичними для успішності всього проекту загалом.

Закордонне ж фінансування вимагає меншого контролю за поточною діяльністю інноваційної фірми. А відсоткові ставки в окремих випадках можуть значно коливатися в залежності від стану національної економіки і внутрішньої цінової політики на ресурси країни базування фонду-донора. У ході дослідження виявлено, що одним з найбільш широко використовуваних у світі інститутом фінансування інноваційної діяльності є грант на проведення НДДКР, функціональною формою є грошові або інші засоби, що передаються громадянами, підприємствами, а також міжнародними організаціями для проведення конкретних наукових досліджень.

На наступному етапі дослідження розглянемо основні форми стимулювання малих інноваційних підприємств у країнах розвинутої ринкової економіки є [11]:

- пряме фінансування (субсидії, позики), що досягають 50% витрат на створення нової продукції і технологій (Франція, США й інші країни);

- спрощене оподаткування для підприємств, що діють в інноваційній сфері, у т.ч. виключення з оподатковуваних сум витрат на НДДКР і списання інвестицій на НДДКР, пільгове оподаткування університетів та НДІ (Японія);

- законодавче забезпечення захисту інтелектуальної власності й авторських прав;

- надання позичок, зокрема без виплати відсотків (Швеція);

- цільові дотації на науково-дослідні розробки (практично у всіх розвинених країнах);

- створення фондів впровадження інновацій з урахуванням можливого комерційного ризику (Великобританія, Німеччина, Франція, Швейцарія, Нідерланди);

- відстрочення сплати мита або звільнення від нього, якщо винахід стосується економії енергії (Австрія);

- безкоштовне ведення діловодства за заявками індивідуальних винахідників, безкоштовні послуги патентних повірених (Нідерланди, Німеччина);

- державні програми щодо зниження ризиків і відшкодування ризикових збитків (Японія);

- програми пошуку і залучення талановитих іноземних спеціалістів, включаючи прискорене оформлення їм віз, надання стипендій для навчання і поліпшення умов проживання (Японія, США, Австралія).

Україна представлена в декількох індексах, які оцінюють технологічну й інноваційну конкурентоспроможність країн. Серед них

Індекс економіки знань Інституту Світового банку, Загальний інноваційний індекс Табло Інноваційного союзу, що оцінюється компанією EuroINNO за підтримки Єврокомісії, Глобальний індекс інновації міжнародної бізнес-школи INSEAD, Міжнародний індекс інновацій Бостонської консалтингової групи та Глобальний індекс конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму [2, с. 112].

У Глобальному Інноваційному Індексі серед 141 країни у світі у 2015 році Україна займає 64 місце (табл. 3).

Таблиця 3

Глобальний інноваційний індекс

Позиція у Глобальному інноваційному індексі	Країна
1	Швейцарія
2	Великобританія
3	Швеція
4	Нідерланди
5	США
6	Фінляндія
7	Сингапур
8	Ірландія
9	Люксембург
10	Данія
48	Росія
64	Україна

Позиції нашої країни окремо за критеріями індексу мають такі результати:

- Інститути – 98 місце.
- Людський капітал і дослідження – 36.
- Інфраструктура – 112.
- Ринковий досвід – 89.
- Бізнесовий досвід – 78.
- Отриманні знання та технології (науково-практичні результати) – 34.
- Результати творчої діяльності – 75.

За деякими ключовими індикаторами – факторами інноваційності Україна займає одні з останніх місць. Серед них, зокрема: легкість сплати податків, бізнес-середовище, процедура банкрутства, ефективність уряду, інформаційні технології, кластерні об'єднання, верховенство

права, регуляторна політика. Незважаючи на те, що тенденції глобалізації економічних процесів та вплив НТП на економіки країн світу викликають необхідність використання у стратегічних документах України такого поняття, як інноваційне підприємництво, низькі позиції в таких індикаторах, як регуляторна політика та легкість відкриття бізнесу характеризують негативне ставлення до останнього з боку держави [9, с. 21]. Недалеко розмістилась і Росія та не дивлячись на членство в трійці кращих, Швейцарія. Хоча на різних етапах становлення високотехнологічних галузей і компаній вся історія ХХ століття переконливо доводить, що тільки бізнес забезпечує постійний пошук перспективних напрямків розвитку технологій і впровадження їх у виробництво. В розвинених країнах позабюджетні джерела забезпечують до 90% загального обсягу внутрішніх витрат на НДДКР, основна роль при цьому належить підприємницькому сектору.

Деякі уряди економічно розвинених країн приділяють увагу інноваційній політиці і стежать за ефективністю впроваджуваних інноваційних технологій. Реалізуючи стратегію інноваційного розвитку країни, урядові органи створюють необхідні умови для розробки і впровадження інновацій. Успішність впровадження інновацій значною мірою визначає конкурентоспроможність організації на ринку [5, с. 10].

Таким чином слід зазначити, що розробка і впровадження інноваційних проектів – це не лише шлях до підвищення конкурентоспроможності підприємства, але й серйозний стимул економічного розвитку країни. Держава має системно регулювати інвестиційний процес та спрямовувати його на активізацію інноваційної діяльності. Державне стимулювання інноваційної діяльності, має стати одним із пріоритетних напрямків розвитку національної економіки.

Література

1. Алейнікова О.В. Економічна політика інноваційного розвитку держави в ринкових умовах: автореф. дис. канд. екон. наук. – Дніпропетровськ: Дніпропетровський державний аграрний університет, 2004. – 24 с.
2. Варналій З.С. Конкурентоспроможність національної економіки: проблеми та пріоритети інноваційного забезпечення / З.С. Варналій, О.П. Гармашова. – К.: Знання України, 2013. – 387 с.
3. Джерела фінансування інноваційної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

4. Іртищева І.О. Організаційно-економічні засади інноваційного розвитку економіки України [Електронний ресурс] / І.О. Іртищева. – Режим доступу: <http://dspace.nbuiv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/98258/05-Irtyscheva.pdf?sequence=1>.
5. Жаворонкова Г.В. Теоретичний аналіз трактування понять, пов'язаних з інноватикою / Г.В. Жаворонкова, Ю.В. Аранович // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 1. – с. 10-16.
6. Карп'юк О.П. Регулювання інноваційних процесів в економіці: монографія / Карп'юк О.П. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2015. – 200 с.
7. Корж М.В. Удосконалення моделі організації інноваційної діяльності на державному рівні при використанні інструментарію міжнародного маркетингу / М.В. Корж // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 2. – с. 77-84.
8. Онишко С.В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку. – Ірпінь.: Націон. академія ДПС України, 2004. – с. 434.
9. Прилуцька І.А. Термінологічний підхід до визначення поняття «інноваційне підприємництво» / І.А. Прилуцька // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 5. – с. 17-21.
10. Соскін О.І. Теоретико-методологічні аспекти аналізу національної економічної моделі / О.І. Соскін // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 3. – с. 36-45.
11. Федулова Л. І. Інноваційна політика: підруч. для студ. ВНЗ / Л. І. Федулова, А. А. Мазаракі: Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К., 2012. – 603 с.

Непиталюк А.В.,
викладач кафедри фундаментально-економічних дисциплін
Вінницького кооперативного інституту

ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК РИНКУ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ ЗА УМОВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Земля як специфічний фактор виробництва (одночасно і предмет, і знаряддя праці) становить національне багатство кожної країни, а від ефективної її інтегрованості до системи господарських відносин залежить не лише рівень економічного розвитку та добробуту нації, а й

збереження суспільно-економічного порядку та, фактично, життя нації. Земельні ресурси є природною основою для матеріального виробництва, базовим елементом екосистеми, суттєвим територіальним фактором держави та основою національного самовизначення, місцем компактного проживання та ціннісноорієнтованої господарської активності людей, просторовою базою функціонування цілісного комплексу економіки.

Юридичні, господарчі, етичні та інші аспекти землекористування досліджуються тривалий час. Зокрема, вони інтегровані до більшості релігійно-етичних текстів давнини. Питання пов'язані із вивченням землі як фактору виробництва перебували в колі інтересів дослідників, починаючи з часів античності, зокрема, діалог «Економікос, або Про домашнє господарство» Ксенофонта, що вважається однією з найдавніших пам'яток економічної науки, практично повністю присвячений землеробству. Перші цілісні наукові уявлення про земельні ресурси як фактор виробництва, що зберегли своє наукове значення до сьогодення, були сформовані класиками політичної економії: У. Петті, А. Смітом, Д. Рікардо, Ж.-Б. Сеєм, Дж.С. Міллем, К. Марксом. Земельні відносини цікавили практично всіх значимих економістів ХІХ-ХХ століть, тому оригінальні судження щодо земельних ресурсів та земельного ринку у своїх працях відобразили Л. Вальрас, К. Віксель, Дж.М. Кейнс, Дж.Б. Кларк, Ф. Ліст, А. Маршалл, К. Менгер, Л. Мізес, Ф. Найт, В. Ойкен, В. Парето, А. Пігу, В. Репке, Дж. Робінсон, Ф. фон Хайек, Е. Чемберлін, Й. Шумпетер та інші. Слід зазначити, що дослідження всіх названих науковців стосувалися національних економічних систем, де інститут приватної власності на засоби виробництва, в т. ч. на землю, розвивався еволюційним шляхом. Для України ж характерною особливістю було тривале вилучення земель з ринкового обігу та руйнування традиції приватного землеволодіння. Тому питання побудови вітчизняної концепції раціонального землекористування за умов ринку набуло актуальності зі здобуттям нашою державою незалежності. Оцінці й використанню земельних ресурсів та формуванню ринку землі в Україні присвячені праці Г. Башнянина, Ю. Білика, П. Веденічева, А. Даниленка, М. Калінчика, М. Лавейкіна, М. Лендела, І.Лукінова, І. Михасюка, Б. Пасхавера, І. Розумного, П. Саблука, М. Ступеня, А. Третьяка, М. Федорова, А. Юрченка, В. Ярмоленка та інших.

Хоча низку теоретичних аспектів формування земельного ринку в Україні досліджено, чимало питань потребують поглибленого вивчення. Зокрема, вдосконалення потребує категоріальний апарат, що описує функціонування ринку земель сільськогосподарського призначення. На основі теоретичних концепцій ринку (з урахуванням уточненої

термінології) має бути побудована ефективна модель землекористування, що мінімізує існуючі проблеми досліджуваної сфери. Наприклад, шляхом раціоналізації ринкових процесів можна подолати існуючу парцеляцію земельного фонду країни та, з одного боку, спонукати підприємницький сектор до оптимізації розмірів господарських одиниць, з іншого боку сприяти реалізації економічних інтересів усіх категорій землевласників.

Особливої актуальності комплекс питань, пов'язаних з формуванням та розвитком ринку земель сільськогосподарського призначення, набуває в контексті світових глобалізаційних процесів, до яких долучається і Україна. В першу чергу це спричинено необхідністю підвищення рівня результативності економіки та забезпечення стійких конкурентних переваг вітчизняної продукції аграрного сектору на світових ринках. А це неможливо без раціоналізації структури продуктивних сил та ефективного залучення земельних ресурсів до ринкового обігу. Поряд із завданнями та викликами, що постають перед економікою України, глобалізаційні процеси відкривають нові можливості, в першу чергу щодо вивчення та впровадження у вітчизняну господарську практику іноземного досвіду формування та функціонування земельного ринку.

Унікальність землі як виробничого ресурсу пов'язана з комплексом чинників, що можна віднести до груп факторів стримування (невідтворюванність, виснажуваність, територіальна обмеженість, відносна просторова іммобільність) та факторів сприяння (багатофункціональність, практична невичерпність продуктивних можливостей і необмеженість терміну корисного використання тощо). Особливої уваги заслуговує факт, що вартість землі має стійку історичну тенденцію до зростання, обумовлену об'єктивною обмеженістю фондів земельного ресурсу при одночасній світовій тенденції до збільшенні чисельності населення, а також внаслідок дії інфляції та низки інших чинників мікро- та макроекономічного середовища.

Наведені судження за своєю суттю незаперечні і можуть бути зведені до логічного висновку, що земельні відносини є центральною та визначальною ланкою відносин суспільних, проте, деформація інституту власності на засоби виробництва, успадкована економікою України від колишнього СРСР, призвела до неадекватного та неефективного обертання земельних ресурсів сільськогосподарського призначення у квазіринкових схемах, та, фактично, викривлення структури продуктивних сил суспільства. Існування зазначених схем, що за формою прояву нагадують ринкові, але не сприяють максимізації вигод всіх

учасників, має, очевидно, комплексне походження. Серед основних причин цього можна виділити як недосконалість вітчизняного економіко-правового поля (в першу чергу, земельного законодавства, але й сегментів цивільного та господарського права не меншою мірою), так і відсутність належної національної підприємницької культури, обмеженість економічного світогляду сукупності фактичних та потенційних учасників ринку земель сільськогосподарського призначення тощо.

Уточнення вимагає, власне, сама категорія земельних відносин, оскільки у вітчизняній науковій літературі немає ідеологічної єдності щодо її тлумачення. Логічним та природним є виведення дефініції земельних відносин із феномену власності на землю. Так, у ст. 2 Земельного кодексу України зазначено, що земельні відносини – це суспільні відносини щодо володіння, користування і розпорядження землею. Їх суб'єктами проголошені громадяни, юридичні особи, органи місцевого самоврядування та державної влади, а об'єктами – землі в межах території України, земельні ділянки та права на них, у тому числі на земельні частки (паї) [1]. На нашу думку, таке визначення недостатньою мірою розкриває зміст поняття земельних відносин, оскільки ототожнює його лише з відносинами власності, залишаючи поза увагою правовідносини управлінсько-адміністративного та природоохоронного характеру, які також є земельними за своїми формою та суттю.

Наслідуючи радянській політекономічній парадигмі, вітчизняний дослідник А. Третяк пов'язує зміну земельних відносин з еволюцією суспільно-економічних формацій, стверджуючи, що вони охоплюють суспільні відносини між людьми, пов'язані з володінням і користуванням землею, і є складовою всієї системи виробничих відносин кожної даної історичної епохи [2, с. 148]. Оскільки в основі земельних відносин лежить категорія власності на землю, а земельні відносини, як важлива складова виробничих відносин, не можуть не підпорядковуватися дії об'єктивних економічних законів, дане визначення має сенс. Подібне визначення земельних відносин дає й В. Пастернак, який стверджує, що матеріальні виробничі відносини, пов'язані з володінням і користуванням землею як засобом виробництва, називаються земельними [3, с. 7]. Зазначимо, що ці дефініції є похідними від радянської традиції тлумачення власницького інституту; в них бракує такої значущої складової права власності, як право розпорядження землею. Пояснюється це тим, що земля, яка за часів СРСР перебувала винятково у державній власності, передавалася окремим господарствам лише у користування. Права розпорядження

нею вони не мали. На наш погляд, за умов впровадження інституту приватної власності на землю та формування земельного ринку, визначення такого типу неточні та недостатньо повно розкривають сутність земельних відносин, адже розпорядження землевласником самою землею та продуктами індивідуальної праці на ній на свій власний розсуд та ризик – важливий елемент сучасного власницького інституту.

Іншим методологічним підходом до визначення суті земельних відносин є їх розгляд з позиції вивчення суб'єктів та характеру взаємодії між ними. На нашу думку, заслуговує на увагу визначення земельних відносин як суспільних відносин між органами державної влади, органами місцевого самоврядування, фізичними та юридичними особами з приводу володіння, користування та розпорядження землею, а також з приводу державного управління земельними ресурсами [4].

Серед вітчизняних дослідників зазначеної проблематики логічне та ґрунтовне визначення поняття земельних відносин дають М. Федоров, В. Галушко, Ю. Білик, А. Даниленко, які стверджують, що зазначені відносини – це суспільні відносини щодо володіння, користування і розпорядження землею на державному, господарському і внутрішньогосподарському рівнях як об'єктом господарювання і засобом виробництва у сільському господарстві [5, с. 9; 6, с. 4; 7, с. 12].

На підставі аналізу літературних джерел, вітчизняного і світового земельного законодавства та з урахуванням досвіду реформування земельних відносин і умов, які склалися в аграрному секторі України, можна запропонувати наступне визначення: земельні відносини – це узгоджена система соціально-економічних відносин щодо володіння, користування, розпорядження, управління об'єктивно обмеженими земельними ресурсами та їх охорони на державному, регіональному і локальному рівнях, яка інтегрується до системи виробничих відносин кожної історичної епохи з урахуванням рівня розвитку та специфіки поєднання елементів продуктивних сил господарчої системи та характеризується певною економічною ефективністю.

Вузловими поняттями системи земельних відносин є державне управління земельними ресурсами, земельний ринок, ціна землі, іпотека, земельна рента, землеустрій тощо. На нашу думку, центральним елементом такої системи є саме ринок земель, в т. ч. його головний сегмент – ринок земель сільськогосподарського призначення, які становлять найціннішу частину національного фонду земельних ресурсів, включені до системи забезпечення національної продовольчої безпеки, а відносини щодо їх обороту вимагають особливого державного регулювання.

Значна частина соціально-економічних відносин, пов'язаних з володінням, користуванням та розпорядженням певним майном, реалізується через ринок. Враховуючи вітчизняну специфіку реалізації земельних відносин до числа ринкових операцій із землею, крім класичного дуалізму операцій купівлі-продажу (привласнення-відчуження), слід включити правочини оренди, обміну та застави землі, здійснювані під впливом взаємодії попиту і пропозиції на основі ринкових цін, яким притаманна волатильність. В сучасній вітчизняній економічній літературі ринок земельних ресурсів, який фактично існує та діє, але формально перебуває на стадії формування та вимагає подальшої інституціоналізації відносин, що його складають, є недостатньо вивченою системою. Серед українських науковців немає концептуальної єдності щодо визначення його змісту, складу та онтологічних принципів.

Деякі дослідники розглядають ринок землі як винятково економічну категорію, інші ж наголошують на юридичних його аспектах. Так, Н. Шарафутдінова стверджує, що з правової точки зору ринок землі являє собою сукупність суспільних відносин, що регулюються нормами чинного законодавства під час здійснення органами державної влади й місцевого самоврядування перерозподілу земельних ресурсів між їхніми власниками економічними методами [8, с. 95.]. М. Яковенко визначає ринок землі як систему економічних відносин, які виникають між людьми в процесі обміну правами володіння і розпорядження земельними ділянками [9, с. 87]. На нашу думку, обидва визначення є дещо односторонніми та потребують синтезу, оскільки, ринок землі – водночас економічна та юридична категорія, тому до роз'яснення його сутності потрібно застосовувати комплексний підхід.

Окремі дослідники зводять сутність ринку землі лише до множини операцій купівлі-продажу земельних ділянок та специфічних прав щодо них. Так, М. Тонюк, наприклад, стверджує, що ринок земель слід розглядати як сукупність економічних, юридичних, соціальних та організаційних відносин між суб'єктами власності на землю з приводу купівлі-продажу земельних ділянок відповідно до законів товарного та грошового обігу [10, с. 135]. Таке визначення є частковим та дискусійним, оскільки операції купівлі-продажу – не єдині процеси, властиві ринку землі. Не менш важливими його компонентами, що подекуди набули поширення ще до скасування мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення, є оренда, обмін та іпотека. При цьому, як свідчить світовий досвід, основна частка ринкових операцій із землею припадає саме на оренду.

Український дослідник І. Колесник трактує земельний ринок в трансцендентному аспекті як перехід в рамках діючого законодавства за допомогою ринкової інфраструктури права володіння, користування та розпорядження землею шляхом здійснення різного роду цивільно-правових угод [11, с. 49 – 50]. На наш погляд, таке визначення не зовсім коректне, оскільки до цивільно-правових угод належать і операції з успадкування, дарування земельних ділянок тощо, які не є ринковими за своєю суттю.

Заслуговує на увагу визначення ринку землі як засобу її перерозподілу між власниками з допомогою економічних методів на основі конкурентного попиту та пропозиції, що потенційно має забезпечувати купівлю-продаж земельних ділянок (або специфічних майнових прав на них), адекватне визначення вартості землі і визнання її капіталом, встановлення рівноважних цін на землю в різних регіонах країни, раціональний розподіл простору між прийнятними альтернативними варіантами використання земельних ресурсів і конкуруючими суб'єктами ринку. Поширення цього визначення на специфічні відносини, які виникають між кредиторами та позичальниками, орендодавцями та орендарями дозволяє надати дефініції більшої універсальності.

З огляду на сказане, земельний ринок може бути визнаний частиною системи земельних відносин, регуляторами якої є право власності (володіння, користування, розпорядження), можливість передачі цього права (оренда, продаж, застава тощо), конкуренція (вільний вибір ділянки), грошова оцінка і ціна на землю, яка формується на основі попиту та пропозиції.

Загалом, ринок земель сільськогосподарського призначення може бути представлений у якості складної системи економічних і правових відносин, що виникають між державою, фізичними та юридичними особами на підставі передачі землі у власність, розпорядження чи користування в рамках норм чинного законодавства та спираючись на дію ефективної ринкової інфраструктури для реалізації раціональної господарської діяльності.

Необхідність існування цивілізованих форм ринкових відносин з приводу купівлі-продажу, оренди, іпотеки та інших правочинів стосовно земельних ресурсів в Україні є об'єктивною. Одна з причин – потреба національного господарства щодо формування сільськогосподарських підприємств з оптимальними розмірами угідь. Через відсутність в СРСР приватного землеволодіння та специфічний механізм набуття громадянами України прав власності на землі агропризначення, земельний фонд держави надмірно парцельований.

За даними Державної статистичної служби України на 1 листопада 2015 року (табл. 1) в державі діяло 42 052 підприємства різної форми власності, які в своїй звичайній діяльності використовували сільськогосподарські угіддя, що складає 92,7% від загальної кількості агропідприємств країни. Площа належних ним угідь складала 19 922,7 га. При цьому агропідприємства значно диференціюються за обсягом використовуваних ними земель. 11 911 підприємств (28,3% від їх загальної кількості) мають у своєму володінні, користуванні, розпорядженні земельні ділянки площею від 20 до 50 га. Загальна кількість підприємств із земельними угіддями площею до 1 тис. га включно складає 37 126, тобто 88,3% від генеральної сукупності агропідприємств України. Таким чином, підприємства, що мають сільськогосподарські угіддя площею понад 1 тис. га складають лише 11,7% загального числа агропідприємств.

Хоча залежність між площами угідь та фінансово-господарською ефективністю діяльності підприємств є темою окремого дослідження, можна зробити загальний логічний висновок, що існуюча система земельних відносин не сприяє поліпшенню показників ефективності економіки (в цілому) та підприємств агросфери (зокрема). Оптимізація розмірів сільськогосподарських угідь є частиною загальної проблеми обороту земель, що зокрема пов'язано з їх перерозподілом.

Таблиця 1

Розподіл сільськогосподарських підприємств за розміром угідь на 1 листопада 2015 року

	Кількість підприємств		Площа сільськогосподарських угідь	
	одиниць	у % до загальної кількості	тис. га	у % до загальної площі сільськогосподарських угідь
Сільськогосподарські підприємства				
Підприємства, що мали сільськогосподарські угіддя	42052	92,7	19922,7	100,0
у т.ч. площею, га				
до 5,0	3872	9,2	12,8	0,1
5,1–10,0	3001	7,1	24,2	0,1
10,1–20,0	4129	9,8	64,9	0,3
20,1–50,0	11911	28,3	453,9	2,3
50,1–100,0	4827	11,5	351,9	1,8
100,1–500,0	6919	16,5	1695,4	8,5

Закінчення табл. 1

	Кількість підприємств		Площа сільськогосподарських угідь	
	одиниць	у % до загальної кількості	тис. га	у % до загальної площі сільськогосподарських угідь
500,1–1000,0	2467	5,9	1757,9	8,8
1000,1–2000,0	2446	5,8	3510,3	17,6
2000,1–3000,0	1099	2,6	2659,1	13,3
3000,1–4000,0	516	1,2	1785,9	9,0
4000,1–5000,0	282	0,7	1259,8	6,3
5000,1–7000,0	281	0,7	1646,4	8,3
7000,1–10000,0	141	0,3	1172,3	5,9
більше 10000,0	161	0,4	3527,9	17,7
Підприємства, що не мали сільськогосподарських угідь	3327	7,3	х	х

Джерело: складено автором на підставі даних Державної статистичної служби України.

Проблема раціонального землекористування тісно переплітається з іншою – запобіганням концентрації земель під контролем окремих фізичних осіб чи їх груп. Цей процес може супроводжуватись негативними соціально-політичними і економічними явищами: створенням прошарку земельних рантьє, які живуть на відсотки від застави земель, земельних орендодавців, що привласнюють ренту; скуповуванням земельних ділянок з метою спекуляції, що призведе до збільшення площ необроблених угідь тощо. Наукова полеміка про переваги крупного господарства над дрібним має тривалу історію, хоча немає сумнівів щодо більш ефективного ведення крупного виробництва. Проте шаблонний підхід до цього питання може призвести до неолатифундизму в сільському господарстві. Адже підвищення рівня концентрації, збільшення виробництва має певні межі.

Переваги крупного виробництва над дрібним у різних сферах діяльності мають свої особливості, проявляються по-різному. Вивчаючи це питання стосовно землеробства, ще О. Чайнов відмічав: «В землеробстві кількісний вираз переваг крупного господарства над господарством дрібним незначний. Ніякої концентрації в просторі тут, за винятком процесів первинної переробки сільськогосподарських продуктів, провести неможливо» [13, с. 8].

Оптимальний розмір земель, що знаходяться у власності, слід визначати, виходячи з таких критеріїв:

- розміри земель, що надані у власність, повинні відповідати наявності трудових ресурсів;

- використання комплексу технічних засобів, що забезпечують виконання всіх технологічних операцій, має бути раціональним;
- розміри землекористування повинні враховувати спеціалізацію господарств;
- оптимальні розміри мають забезпечувати доходність господарств.

Поняття раціонального землекористування включає не тільки оптимальні розміри господарств, але й характер їх внутрішньої організації, тобто упорядкування закріпленої площі, враховуючи інтереси землекористувачів, галузі, країни в цілому тощо.

Раціоналізація землекористування можлива лише шляхом повного та невідворотного включення земельних ресурсів до ринкового обороту. Цьому має сприяти побудова національної ідеології формування та розвитку земельного ринку з визнанням земельного ресурсу стратегічним та системотворчим, таким що забезпечує національну економічну безпеку.

Ринок земель сільськогосподарського призначення в Україні повинен бути інституціонізований у формі складної системи економічних і правових відносин, що виникають між державою, фізичними та юридичними особами на підставі передачі земельних ресурсів у власність, розпорядження чи користування в рамках норм чинного законодавства та спираючись на дію ефективної ринкової інфраструктури для реалізації раціональної господарської діяльності. Побудова земельного ринку має відбуватися з дотриманням принципів соціальної справедливості, економічної ефективності, комплексності та своєчасності. Особливого значення за умов глобалізації економіки набуває також впровадження в господарську практику іноземного позитивного досвіду функціонування земельних ринків, де їх розвиток відбувався еволюційним шляхом.

Література

1. Земельний кодекс України від 25.10.2001 № 2768-III (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>.
2. Третяк А. М. Фінансове регулювання використання та охорони сільськогосподарських земель у процесі ринкового обороту / А. М. Третяк // Економіка АПК, 2007. – № 5. – С. 52-56.

3. Пастернак В. І. Історія земельних відносин і землевпорядкування : Навчальний посібник / В. І. Пастернак. – Ч. І. – Львів: Державний Агроуніверситет, 1999. – 140 с.
4. Большой юридический словарь / Авт.-сост. В. Н. Додонов, В. Д. Ермаков, М. А. Крылова и др. ; под ред. А. Я Сухарева, В. Е. Крутских. – М. : Инфра-М, 2003. – 704 с.
5. Галушко В. П. Формування ринку землі в Україні / В. П. Галушко, Ю. Д. Білик, А. С. Даниленко. – Київ : Урожай, 2006. – 277 с. – ISBN 966-05-0185-4.
6. Федоров М. М. Трансформація земельних відносин до ринкових умов / М. М. Федоров // Економіка АПК, 2009. – № 3. – С. 4–18.
7. Федоров М. М. Особливості формування ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні / М. М. Федоров // Економіка АПК, 2007. – № 5. – С. 73–78.
8. Шарафутдінова Н. В. Стан розвитку ринку землі в Україні / Н. В. Шарафутдінова // Землеустрій і кадастр, 2004. – № 1-2. – С. 95.
9. Яковенко М. Ю. Формування ринку землі в сільському господарстві : Проблеми ефективного функціонування АПК в умовах нових форм власності та господарювання [Текст] : [Монографія у 2-х т.], Т. 2 / Інститут аграр. економіки УААН, ХДТУСГ ; за ред. П. Т. Саблука, за ред. В. Я. Амбросова, за ред. Г. Є. Мазнева. – К. : ІАЕ, 2001. – 852 с. – ISBN 966-7306-41-0.
10. Тонюк М. О. Становлення ринку землі в перехідний період аграрної економіки / М. О. Тонюк // Економіка АПК, 2005. – № 11. – С. 132–137.
11. Колесник І. А. Проблеми та перспективи формування в Україні ринку сільськогосподарських земель / І. А. Колесник // Проблеми розвитку земельних відносин на засадах нового Земельного Кодексу України. Матеріали всеукраїнської наукової конференції (м. Київ, 10 – 11 вересня 2002 року). – К., 2002. – С. 49–51.
12. Сільське, лісове та рибне господарство : Сільське господарство України 2015 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2016/zb/09/zb_agriculture_2015pdf.zip.
13. Чайнов А. В. Крестьянское хозяйство : Избранные труды / А. В. Чайнов. – М. : Экономика, 1989. – 49

Ніколасць К.М.,
Д.І.Н.,
проф. кафедри економічної теорії
та конкурентної політики,
Київський національний торговельно-економічний університет

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ТРУДОВУ МІГРАЦІЮ В УКРАЇНІ ПОЧАТКУ ХХІ СТ.

Розглянуто основні чинники, які визначали вплив процесу глобалізації на характер трудової міграції населення України на початку ХХІ ст. Висвітлено вплив зовнішніх міграцій на реалізацію інноваційних проектів в Україні. Визначено основні напрями трудової міграції в умовах посилення конкуренції на ринку праці, військових дій на Донбасі та економічної кризи.

Ключові слова: соціальна політика, міграційна політика, міграції населення, глобалізація, зайнятість населення.

Рассмотрены основные факторы, которые определяли влияние процесса глобализации на характер трудовых миграций населения Украины в начале ХХІ в. Освещено влияние внешних миграций на реализацию инновационных проектов в Украине. Определено основные направления трудовой миграции в условиях усиления конкурентной борьбы на рынке труда, военных действий на Донбассе и экономического кризиса.

Ключевые слова: социальная политика, миграционная политика, миграции населения, глобализация, занятость населения.

Main factors which defined the globalization process influence on Ukrainian labor migration in the first part of ХХІ century were considered. The external migrations influence on innovative projects realizations in Ukraine was illuminated. The main ways of labor migration in the face of increasing competition in the labor market, hostilities in Donbas and economical crisis was defined.

Key words: social policy, migration policy, labor migration, globalization, employment.

Постановка проблеми. Структурні зміни у сфері виробництва в Україні стали однією з головних причин зростання темпів внутрішньої

та зовнішньої міграції. У пошуках роботи частина населення змушена була змінювати місце проживання, в тому числі й у пошуках роботи поза межами України. Поступово зовнішні трудові міграції перетворилися на настільки важливий чинник, який впливав на розвиток економіки України, що цей процес став вивчатися науковцями, які працювали у сфері економічних та соціологічних досліджень, політичної науки. Проте дослідження, де визначені основні тенденції зовнішньої трудової міграції до початку війни на Донбасі, не враховували ряд чинників, які з'явилися в умовах посилення агресивної політики Російської Федерації по відношенню до України. Це вимагає проведення здійснення відповідних наукових студій з огляду на виокремлення нових загроз національній безпеці України.

Теоретичні та прикладні аспекти впливу глобалізаційних процесів на міграційну політику формування житлової політики досліджено у працях Р.Лінтона, Т.Парсонса, К.Девіса, У.Мура, а також Б.Євтуха, Т.Рудницької, І.Прибиткової.

Метою статті є визначення впливу глобалізаційних процесів на характер трудової міграції населення України.

Основні результати дослідження. Глобалізація та розвиток інформаційного суспільства стали невід'ємною умовою існування людства. Глобалізаційні процеси стають дедалі більш інтенсивними, посилюючи рівень взаємовідносин та взаємозалежності між державами. Завдяки розвитку економічної глобалізації відбувається рух кадрів, інформації, ресурсів, капіталів. Глобалізація водночас спричинила як жорстку світову конкуренцію, так і сприятливі умови для співробітництва, вимагаючи формування світового «глобалізованого» світогляду, орієнтованого на здійснення економічної діяльності з урахуванням національних особливостей, але задля задоволення інтересів провідних країн світу, що утворили світові центри тяжіння. Такі центри, серед іншого, перетворилися на потужних «споживачів кваліфікованих кадрів», забезпечуючи для фахівців як стабільні соціальні ліфти, так і можливість самореалізації, отримати яку не завжди можливо в умовах орієнтації професійної діяльності виключно в рамках конкретної національної економіки. Таким чином, глобалізація стала вимагати міжнародного світогляду та опори на національне коріння, як засобів для реалізації амбіцій цілого ряду фахівців, поле діяльності яких не обмежується лише окремими державними утвореннями.

Водночас глобалізаційні процеси сприяють подальшому посиленню диференціації між економічно розвинутими країнами світу та слабкими у економічному відношенні державами. Останні змушені

постачати для потреб провідних країн світу не лише сировину, а й трудові ресурси, що й визначає основні особливості характеру зовнішньої трудової міграції. Глобалізація насамперед пов'язана з англо-американською моделлю світоустрою, експансією євроатлантичних культурних цінностей і прийняттям саме цих цінностей вищою школою. Деякі автори розцінюють глобалізацію як нову форму експансії Сполучених Штатів Америки, своєрідний «культурний імперіалізм», який нівелює культурну ідентичність народів різних країн[5]. В рамках глобалізації відбувається підпорядкування обміну інформацією «інтересам могутніх іноземних транснаціональних корпорацій, які нав'язують свої стандарти навчання, свою мову спілкування, не рахуючись з національними особливостями, витісняють національні мови – носіїв самобутніх культур»[3]. З іншого боку, для частини висококваліфікованих спеціалістів саме «інформаційний голод» у рідній країні стає одним із стимулів для трудової міграції. Так, Г.Колін[4] і Г.Макбурні[6] пов'язували глобалізацію передусім із формуванням нерівності у сфері доступу до знань.

Розпад СРСР і відновлення незалежної Української держави різко збільшили вплив глобалізаційних процесів в країні. Падіння «залізної завіси» зробило можливим приєднання України до інтеграційних процесів, характерних для світової економіки, в тому числі й у сфері розвитку ринків праці. Це в умовах тривалої економічної кризи призвело до зростання темпів зовнішньої міграції протягом 1990-х років і збереження відносно високої питомої ваги зовнішніх трудових мігрантів на початку 2000-х років. Глобалізація призводила до розмивання радянської ідентичності. Цей процес супроводжувався висуненням нових вимог до якості освіти та соціалізації освічених людей. Існування людини в умовах побудови ринкової економіки, різкого збільшення обсягів інформації в інформаційному суспільстві стало вимагати отримання практичних навичок економічної діяльності, відмінних від тих, що залишалися необхідними у етатизованому радянському суспільстві.

Поруч з цим одним із чинників, який сприяв зовнішнім трудовим міграціям населення України, стало формування великих фінансово-промислових груп (ФПГ), керівництво різних рівнів яких розглядало найманих працівників, як осіб, яким забезпечується можливість для існування шляхом надання роботи на підприємствах, установах та організаціях, які належали представникам великого капіталу. Часто зверхнє ставлення до кваліфікованих спеціалістів з боку управлінського апарату різних ланок ФПГ спричиняло звільнення з роботи із подальшим переїздом на роботу до інших країн. Таке ставлення до

науковців збереглося ще з часів існування СРСР і недивним з огляду на те, що за даними Національного інституту стратегічних досліджень 52 % керівного складу місцевих та 46 % центральних органів влади становили особи, які обіймали керівні посади ще за радянських часів[2,с.4]. Можливо саме ця обставина й спричинила те, що однією із найбільш важливих проблем залишалася еміграція висококваліфікованих спеціалістів. Лише з 1996 по 2011 роки з України на постійне місце проживання за кордон виїхали 1622 учених при тому, що з 1991 по 2013 рр. кількість науковців скоротилася втричі, а згідно із соціологічними опитуваннями 41% працівників у віці від 18 до 29 років визнають, що готові виїхати з України заради добре оплачуваної та перспективної роботи.

Станом на 1 січня 2005 р. чисельність сільських мешканців, які працювали за межами свого населеного пункту, становила 1523,8 тис., а їх частка серед загальної кількості зайнятих селян – 40,2 %. З них працювали у містах та селищах міського типу 28,5 %[9,с.323].

Визначення точного числа зарубіжних трудових мігрантів досить складне з огляду на те, що у сфері трудової міграції, яка є на сьогодні найбільш масовим і соціально значущим міграційним потоком, статистичним обліком охоплюються лише працівники-мігранти, працевлаштовані за кордоном за допомогою ліцензованих фірм-посередників. Дані збираються Державною службою зайнятості, проте ілюструють не стільки процес трудової міграції громадян, скільки діяльність суб'єктів господарювання, які надають їм послуги з працевлаштування. За даними з цього джерела за кордоном у 2016 р. працюють приблизно 80 тис. громадян України. Уявлення про дійсні масштаби трудової міграції надають вибіркові обстеження. Державною службою статистики України було здійснено масштабні обстеження з цього питання в 2008 і в 2012 рр., завдяки фінансуванню з боку міжнародних організацій. За їх результатами чисельність трудових мігрантів було оцінено в 1,5 млн. (2008 р.) та 1,2 млн. (2012 р.) осіб. Проте треба враховувати, що інформацію про відсутніх мігрантів надавали члени родин, які залишаються в Україні. Часто вони нею не володіли, або не бажали ділитися. Якщо ж за кордон сім'я виїхала у повному складі, надати таку інформацію було просто нікому. Тому результати вибірових обстежень розкривають тенденції та структуру трудової міграції за кордон, проте не вповні відображають її кількісні характеристики. Окрема проблема полягає у тому, що такі обстеження залежать від фінансування із зовнішніх джерел[10].

До кінця 2012 року згідно доповіді Світового банку «Міграція та грошові перекази», міграція трудових ресурсів з України (легальна та нелегальна) рівнялась 6,6 млн. чоловік, що складає 15% населення України. По міграції трудових ресурсів наша країна вийшла на п'яте місце в світі, уступивши тільки Мексиці, Індії, Росії і Китаю[8,с.255]. Однією з причин міграції стало також падіння темпів розвитку промисловості. Так, у березні 2014 р. промислове виробництво в Донецькій області впало на 20,1 % порівняно із аналогічним періодом минулого року, тоді як в цілому по Україні цей показник становив 6,8% [1].

Трудова зовнішня міграція стала природною реакцією людей на негативні зміни в соціально-економічному житті суспільства у період структурних перетворень в економіці за умови нерозвиненості і реформованості внутрішнього ринку праці, масового галузевого і регіонального безробіття. Процес глобалізації певною мірою забезпечує уніфікацію вимог до частини працівників незалежно від їх походження. Це дозволяє українським заробітчанами відносно швидко отримувати роботу, хоча переважно некваліфіковану. Проте існують і випадки, коли кваліфіковані працівники, які виконували інтелектуальну роботу в Україні, поза межами держави змушені були вдаватися до некваліфікованої праці, яка, проте, оплачувалася вище, аніж їхня попередня робота в Україні. Надання переваги цьому призводило, як правило, до втрати кваліфікації, яка була набута в Україні, або перекваліфікації відповідно до нових вимог праці за кордоном.

Анексія Російською Федерацією Криму та початок війни на Донбасі суттєво позначилися на процесах трудової міграції. Маючи надію на відносно швидке припинення конфлікту, громадяни спочатку шукали роботу у сусідніх до зони АТО регіонах та в Києві. На початку АТО приблизно 60 % громадян України були переконані, що війна продовжиться не більше півроку, а 22 % думали, що вона завершиться впродовж одного-двох місяців. Проте 7,5% опитаних вважали, що конфлікт може завершитися через рік, а 7 % побоювалися, що бойові дії розтягнуться на кілька років [11].

В умовах, коли справдилися найбільш песимістичні очікування почала зростати й доля зовнішніх мігрантів. Офіційні дані міграційної статистики показують, що в 2014 р. сальдо міграції хоча й залишалося додатним (22,6 тис.) проте було на третину меншим, ніж у 2013 р. (32 тис.). І хоча в умовах війни це виглядає парадоксально, проте його стрімке зменшення, хоча й не демонструє реальну ситуацію, однак вказує на тенденцію: виїзд з України зростає, тоді як в'їзд скорочується. Відзначаємо і значні зміни міграційних настроїв українців. Так,

відповідно до опитування проведеного компанією GFK Ukraine за запитом Міжнародної організації з міграції (МОМ), 8% громадян України (а це 3 млн. осіб) планують виїхати працювати за кордон найближчим часом. В 2011 році кількість таких осіб налічувала 1,2 млн. Одночасно відсоток українців, які не розглядають можливість виїзду на заробітки за кордон, скоротився з 55% (2011 рік) до 44%. Що стосується основних країн призначення трудової міграції, привабливість Росії скоротилася з 18% у 2011 році до 12% в поточному році, Польщі – зросла з 7% в 2006 році до 30%. Перше місце в рейтингу привабливості з Польщею ділить Німеччина, на другому місці – Італія (там хочуть працювати 19% потенційних трудових мігрантів). За ними йдуть США (15%), Великобританія і Росія (по 12%), Канада і Чехія (по 11%). За даними Світового банку найбільша кількість громадян України на тимчасові заробітки виїхало в Російську Федерацію (майже 3,6 млн. чол.), в основному це жителі Сходу, Півдня і Центру[12].

Зовнішній трудовій міграції також сприяє усвідомлення населенням України загроз своєму існуванню. Так, за результатами загальнонаціонального опитування населення України працівниками соціологічної служби Ukrainian Sociology Service трьома найбільшими загрозами громадяни вважають: захоплення України або частини її території іншими державами – 48%, розпад України на кілька частин – 43%, економічний занепад – 42%. При цьому у Західному регіоні більше, ніж в інших, побоюються захоплення українських територій (63%), у той час, як на Сході – економічного занепаду (58%), а на Донбасі – втрати керованості державою, хаосу (31%). Загальнонаціональне опитування населення України було проведене для ГС «Громадська варта» за участі Фонду «Демократичні ініціативи ім. Ілька Кучеріва» з 16 по 30 березня 2014 року. Загалом було опитано 2010 респондентів у 24 областях України, АР Крим та м. Києві, похибка вибірки не перевищує 2,3% [13]. З іншого боку, загальний високий рівень толерантності українського суспільства, в тому числі й до переселенців із зони АТО сприяє їх подальшій соціалізації на території України, обмежуючи кількість тих, хто був змушений виїхати за кордон. Так, на початок 2016 р. за даними травневого звіту Міжнародної організації по міграції хоча забезпечення житлом внутрішніх переселенців відбувалося за їх рахунок і 62% з них проживали у орендованих приватних помешканнях (47 % у орендованих квартирах і 15 % – у орендованих будинках), 20 % – у родичів або сім'ях, які приймали переселенців, 7 % – у гуртожитках та 2 % – у центрах колективного проживання, але 85 % були задоволені соціальним оточенням на нових місцях проживання [7].

На початок 2014 р. з 3592,1 тис. зайнятого населення, яке мало реєстрацію за місцем проживання на території сіл, 1970,3 тис. осіб (54,9%) працювали за їх межами. За постійним місцем проживання у 2015 р. були працевлаштовані 46,1% українців. Найбільше таких було у Києві – 71,0%. Але лише 57,7% жителів великих міст з населенням понад 250 тис. осіб працювали за постійним місцем проживання. Помітно меншим був вибір робочого місця у мешканців невеликих міст – 48,9%. Найгірша ситуація з працевлаштуванням склалася саме у сільській місцевості, де 33,5 жителів змогли отримати роботу за місцем проживання. Таким чином в Україні утворився досить масштабний пересувний ринок праці[9,с.323].

Останнім часом виїзд з України відбувається не тільки з міст, а також із сільської місцевості, особливо прикордонних областей. Потоки трудових міграцій в Україні мають доволі чітку географічну спрямованість: переважно здійснюються до найближчих країн або більш віддалених, але з більш привабливою економічною ситуацією. Переважна більшість мігрантів працюють за наймом. Збереглася й тенденція до неоднакового залучення населення різних регіонів до трудових міграцій. Рівень участі населення працездатного віку у трудових міграціях (питома вага трудових мігрантів у загальній чисельності відповідної вікової групи) коливалася від відносно невеликих значень до майже 30 % на Закарпатті. Загалом впродовж останніх років величина цього показника поступово зменшувалася із Заходу на Схід певною мірою збільшуючись у Луганській області. Основними чинниками, які до останнього часу визначали інтенсивність та спрямованість зовнішніх трудових міграцій у регіонах стали близькість до державних кордонів України з іншими країнами, особливості менталітету населення, історичні та ментально-етнічні зв'язки між регіонами України та іншими країнами, загальний рівень розвитку регіону та наявність у регіоні або у безпосередній близькості від нього великих полі функціональних міст[8,с.255].

Протягом 2014–2016 рр. основним чинником, який визначав характер зовнішньої трудової міграції, стали агресивні дії Російської Федерації, які викликали бойові дії на території Донбасу. В таких умовах виїзд у пошуках роботи за кордон визначався як фінансовими можливостями для облаштування на новому місці, так і впевненістю у можливості реалізувати свій потенціал поза межами України. Для частини емігрантів основним мотивом виїзду стало прагнення уникнути участі у бойових діях.

Скорочення числа трудових мігрантів до Російської Федерації обумовлювалося як відповідними патріотичними почуттями українців, які не бажали працювати на країну-агресора, так і політикою керівництва Російської Федерації стосовно трудових мігрантів з України, яка являла собою складову економічного тиску на Україну. Виїзд частини українців на роботу до РФ протягом 2014–2016 рр. мотивувався головним чином причинами економічного характеру.

Виїзд на роботу до країн ЄС нерідко мотивувався наявністю родичів або знайомих, які могли б полегшити працевлаштування. У той же час питома вага висококваліфікованих працівників у складі трудових мігрантів знизилася за рахунок залучення до цього процесу низько кваліфікованих спеціалістів, яких війна поставила на межу виживання. Водночас зовнішня трудова міграція мала місце й завдяки формуванню стійкого попиту на низько кваліфіковану робочу силу у сільському господарстві, будівництві та сфері послуг країн ЄС. Існування у багатьох країнах ЄС, а також в Росії тіньового ринку праці (у тому числі й у сфері торгівлі людьми) за збереження відносно високого рівня її оплати порівняно із Україною сприяло поширенню нелегальних форм зовнішньої трудової міграції, обсяги якої практично не піддаються обрахункам. Незаконна трудова міграція поступово набула все більш організованих форм, які в умовах корумпованості українського суспільства забезпечують сталий характер перетинання кордону.

В умовах військового протистояння із Російською Федерацією намітилася тенденція до збільшення частки кваліфікованих спеціалістів у середовищі трудових мігрантів. Не маючи можливості для самореалізації в Україні, де у доларовому еквіваленті оплата праці впродовж 2014–2016 рр. скоротилася мінімум втричі, частина інтелектуалів вдається до пошуків роботи за кордоном.

Однією з причин існування високого рівня зовнішньої трудової міграції в Україні продовжує залишатися монопольне становище роботодавців, які зацікавлені у збереженні низького рівня оплати праці та високої питомої ваги тіньової економіки. Збереження високого рівня зовнішньої трудової міграції несе загрозу втіленню у життя різного роду інноваційних проектів, оскільки виїжджають у пошуках роботи найбільш економічно активні громадяни, частина з яких є висококваліфікованими спеціалістами. При цьому в умовах продовження війни тимчасова зовнішня трудова міграція все частіше поступається постійному працевлаштуванню за кордоном для висококваліфікованих спеціалістів, що створює загрозу втрати Україною значної частини наукового та інтелектуального потенціалу.

Використання тимчасової зовнішньої трудової міграції у якості засобу отримання валютних інвестицій поступово переростає у засіб руйнування економіки, оскільки кошти, які надходять від заробітчан, не оподатковуються і не спрямовуються на реалізацію інноваційних проектів, а трудова міграція досить часто виступає чинником подальшої еміграції. Таким чином, зовнішня трудова міграція перетворюється на чинників, який суттєво сприяє зменшенню конкурентоздатності України на світовому ринку та засобом зміцнення економічного потенціалу інших держав. Саме тому еміграція перетворилася на одну із загроз національній безпеці.

Література

1. Донецкая область в 2014г лидирует по темпам падения промпроизводства [Электронный ресурс] // режим доступа: <http://interfax.com.ua/news/economic/201204.html>
2. Жданов І. Україна у ХХІ столітті. Виклики для політичної еліти / І. Жданов, Ю. Якименко // Національна безпека і оборона. – 2003. – С. 4–15.
3. Канаев Н.М. Глобализация и высшее образование. Взгляд из ЮНЕСКО // Философия образования / Н. М. Канаев. – 2005. – № 1 (12). – С. 26.
4. Колин Г. Глобальные проблемы информатизации общества: информационное неравенство / Г. Колин // Alma Mater. – 2000. – № 6. – С. 27–30.
5. Кучуради И. Философия перед лицом мировых проблем / И. Кучуради // Вопросы философии. – 2004. – № 3. – С. 5–11.
6. Макбурни Г. Глобализация как политическая парадигма высшего образования сегодня / Г. Макбурни // Высшее образование сегодня. – 2001. – № 1. – С. 46–55.
7. Международная организация по миграции: в Украине обеспечение переселенцев жильем происходит за их собственный счет [Электронный ресурс] // режим доступа: <http://www.ostro.org/general/society/news/505500/>
8. Населення України. Трудова еміграція в Україні. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень, 2010. – 265 с.
9. Прибиткова І. Пересувні ринки праці за доби незалежності України та міграційні плани українців / І. Прибиткова // Українське суспільство: моніторинг соціальних змін. – К., 2015. – С.316–327.

10. [Електронний ресурс] // режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1694/>
11. [Електронний ресурс] // режим доступу: <http://glavcom.ua/news/230380.html>
12. [Електронний ресурс] // режим доступу: <http://zahist.org.ua/news/trudova-migratsiya-v-ukrayini-realiyi-ta-perspektivi/>
13. [Електронний ресурс] // режим доступу: <http://kyiv.ridna.ua/2014/04/ukrajintsi-vyznachyly-try-najbilshi-zahrozy-dlya-derzhavy-opytuvannya/>

Осіпова Л.В.,

к.е.н., доц.,

Вінницький торговельно-економічний інститут
КНТЕУ

СУЧАСНИЙ СТАН ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНА – ЄС: ПРОБЛЕМИ ТА МОЖЛИВІ ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

У сучасних умовах однією з ефективних форм функціонування національної економіки є здійснення раціональної та ефективної зовнішньоекономічної політики. Україна чітко визначила вектор її розвитку і спрямованість на глибоку і всеохоплюючу інтеграцію з ЄС.

Провідну роль в зовнішньоекономічній політиці України відіграє зовнішньоторговельна політика, за допомогою якої країна може розвивати спеціалізацію, підвищувати продуктивність своїх ресурсів, збільшувати загальний обсяг виробництва, а також забезпечувати задоволення потреби в тих продуктах, виробництво яких усередині країни вкрай неефективно або неможливо взагалі. Експортна спрямованість української економіки (за останні десять років частка експорту у ВВП нашої країни коливалась від 40 до 60%) є одним із найважливіших шляхів її розвитку. Враховуючи широкий спектр перспектив зовнішньоторговельного співробітництва з країнами ЄС, що відкрились перед нашою країною в результаті прискореного темпу євроінтеграційних процесів, підписання доленосних документів між Україною і ЄС, односторонніх торговельних преференцій з боку ЄС, що отримала Україна, які є на даний час мало вивченими – виникла необхідність у даному дослідженні.

Проблеми європейської економічної інтеграції та перспективи інтеграції України до ЄС досліджуються в роботах багатьох вчених, зокрема: В. Копійки, Т. Шинкаренка [1], М. Хайлієра, В. П'ятницького [7], та ін. Незважаючи на значну кількість розробок в галузі євроінтеграції України, малодослідженим є проблеми зовнішньоторговельного співробітництва України з країнами ЄС після підписання Угоди про асоціацію. Саме це спонукало провести дослідження, аналіз та оцінку сучасного стану зовнішньоторговельних відносин України з країнами Європейського Союзу, виявлення слабких сторін, окреслення першочергових завдань та можливих шляхів забезпечення стійких позицій на європейському ринку що відкриваються у зв'язку із підписанням Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

Методологічною та теоретичною базою дослідження послужили основні положення економічної теорії, роботи вітчизняних та зарубіжних вчених в галузі зовнішньоекономічних відносин та євроінтеграції національної економіки. Було використано метод статистичного аналізу (для аналізу зовнішньої торгівлі, особливостей розвитку євроінтеграційних процесів України); діалектичний метод наукового пізнання та загальнонаукові методи пізнання: методи теоретичного узагальнення, аналізу і синтезу (для обґрунтування необхідності запровадження заходів для усунення перешкод на шляху європейської інтеграції); метод порівняння (для визначення динаміки досліджуваних процесів).

В Україні зовнішньоторговельні операції завжди були та залишаються пріоритетним напрямом політики держави, що у свою чергу, створює підґрунтя для розвитку вигідної торгівлі і формування сприятливого інвестиційного клімату в країні [1, с. 27]. В останні роки ситуація у цій галузі значно погіршилась від чого національна економіка зазнала значних втрат. Обсяг експорту товарів та послуг України у I півріччі 2016 р. становив 20609,8 млн. дол. США, імпорту – 19590,3 млн. дол. Порівняно з I півріччям 2015 р. експорт скоротився на 9,2%, імпорт – на 5,8%. Позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу становило 1019,5 млн. дол. (у I півріччі 2015 р. позитивне – 1904,7 млн. дол.). У I півріччі 2016 р. експорт товарів становив 16623,3 млн. дол. США, імпорт – 17305,9 млн. дол. Порівняно з I півріччям 2015 р. експорт скоротився на 10,7% (на 1998,4 млн. дол.), імпорт – на 5,3% (на 964,7 млн. дол.). Негативне сальдо становило 682,6 млн. дол. (у I півріччі 2015 р. позитивне – 351,1 млн. дол.) [2].

Слід звернути увагу на зміну структури українського експорту. Цього року найбільшу частку експортованих товарів зайняли продукти

АПК та харчової промисловості (41%). Продукти з металу увійшли до загального експорту на 23%. Продаж машинобудівних продуктів – 12.31%. Не зважаючи на загальне зниження експорту, деякі товари значно збільшили свій фізичний обсяг продаж. А саме це продукти хімічного виробництва, різноманітні промислові товари та продукція легкої промисловості. Також не зважаючи на негативну динаміку продукції АПК та продуктів харчової промисловості, коливання цінової політики на світовому аграрному ринку дало значний приріст українським аграрним продуктам – понад 29 мільйонів доларів США (2.7%). Обсяг експорту товарів до країн Європейського Союзу становив 6516,9 млн. дол., або 39,2% від загального обсягу експорту (у I півріччі 2015 р. – 6104,8 млн. дол., або 32,8%), та збільшився порівняно з I півріччям 2014 р. на 412,1 млн. дол., або на 6,7% [2]. Перші місяці 2016 року додають позитиву (хоча важко прогнозувати яка ситуація буде на кінець року) для Української економіки адже в попередні періоди вона зазнала в цій сфері значних втрат. Так на початку 2015 р. обсяг експорту українських товарів до країн ЄС становив 2129,7 млн. дол. (або 35,7% загального обсягу експорту) і зменшився (проти січня – лютого 2014 р.) на 33,3%[2]. Слід зауважити, що Європа купує переважно українську сировину – товари з низькою часткою доданої вартості.

Найвагоміші експортні поставки товарів серед країн-членів ЄС здійснювалися до Польщі, Італії та Німеччини. Серед найбільших країн-партнерів експорт товарів збільшився до Угорщини, Іспанії, Індії, Нідерландів, Німеччини, Польщі та Єгипту, до решти найбільших країн-партнерів зменшився: Російської Федерації, Туреччини, Китаю, Італії.

Імпорт товарів із країн Європейського Союзу становив 7671,6 млн. дол., або 44,3% загального обсягу (у I півріччі 2015 р. – відповідно 7464,8 млн. дол. та 40,9%) та збільшився проти I півріччя 2014 р. на 206,8 млн. дол., або на 2,8%. На початку 2015 р. імпорт товарів з країн ЄС був на рівні 2463,5 млн. дол. (або 42% загального обсягу імпорту) і скоротився (проти січня – лютого 2014 р.) на 23,3%.

Серед країн ЄС найвагоміші імпортні надходження товарів здійснювалися з Німеччини, Польщі та Франції. Порівняно із січнем – червнем 2015 р. імпорт товарів збільшився з Франції на 41,6%, Туреччини – на 39,8%, Італії – на 39,2%, Білорусі – на 14,5%, Китаю – на 14,0%, США – на 13,1% та Польщі – на 9,2%, з решти найбільших країн-партнерів зменшився: Російської Федерації – на 42,4% та Німеччини – на 4,2% [2].

Частка експорту України в ЄС до українського ВВП вагома і зростала з 9% (2013 рік) до 13% (2014 рік) [3]. Але з 2014 р. не тільки

експорт а і імпорт товарів з країнами ЄС скорочувався. Втративши Російський ринок, по зрозумілим причинам, і частково втративши ринок СНД, компенсувати втрати західними партнерством не тільки не вийшло, але втрати українська економіка зазнала і на європейських ринках, втративши попередні показники. Які причини, адже сподівання були протилежними.

Ситуація, на перший погляд, не зрозуміла після підписання Угоди про асоціацію з ЄС (політичну частину 21 березня 2014 р., економічну частину – 27 червня 2014 р.) і того як вона набрала чинності тимчасового застосування (1 листопада 2014 р.), а також надання режиму автономних преференцій – 11 березня 2014 року Європейська Комісія затвердила, а 14 квітня 2014 року Рада ЄС схвалила пакет автономних преференційних заходів у торгівлі з Україною – Регламент Європейського Парламенту та Ради №374/2014 від 16.04.2014 щодо скорочення або скасування митних зборів на товари, що походять з України. Торгівельні преференції з боку ЄС – це одностороння пропозиція які будуть застосовуватися до 31 грудня 2015 року. Від 1 січня 2016 року набуде чинності глибока та всеосяжна зона вільної торгівлі між ЄС та Україною [4].

Подивимося на рис. 1 де відображено динаміку експортно-імпортних операцій товарів та послуг України (в тому числі ЄС) майже на десятирічний період.

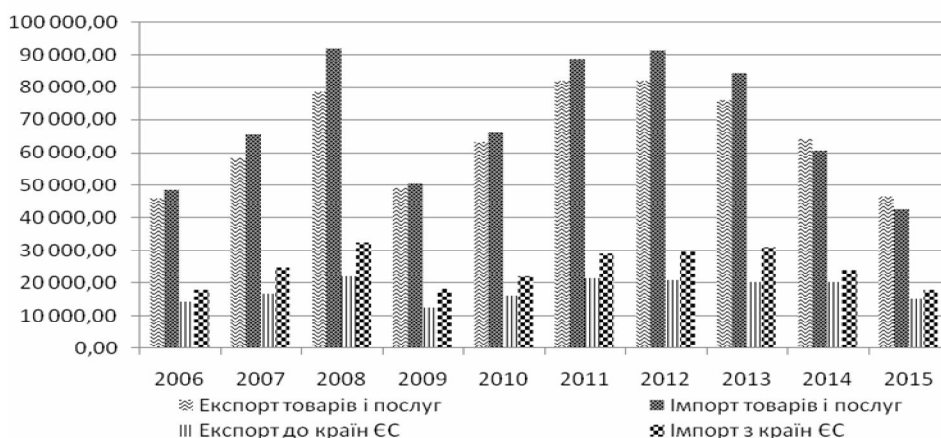


Рис. 1. Динаміка експортно-імпортних операцій товарів та послуг України (в тому числі з ЄС) (млн. дол.).

Джерело: розроблено на основі [5; 6].

Ми чітко бачимо, з 2012 р. стабільне скорочення експортно-імпортних операцій України, хоча 2011-2013 рр.. ситуація з зовнішньоторговельним обороту України з країнами ЄС була майже стабільною (без змін), а от з 2014 р. вона різко погіршується (скорочується як експорт так і імпорт України з країнами ЄС). Дослідження також показало що разом із зростанням обсягів експортно-імпортних операцій (з 2006-2008рр.; 2009-2013рр.), імпорт в Україну хронічно випереджував експорт, а їх різниця досягала часом 8% ВВП. Крім того, у структурі внутрішнього товарообігу, починаючи з 2012 року, частка українських товарів скоротилася до 59-55% порівняно з 70% у 2005 році. Це означало, що українські споживачі все більше і більше підтримували своїми доходами економіки інших країн, що внутрішніх доходів в країні ставало все менше, а значення зовнішніх кредитів та рівень заборгованості стрімко зростали. Ситуація, як бачимо, змінилась 2014 р.. У 2014-2015 рр.. зовнішньоторговельний оборот скорочувався з помітним зменшенням імпорту по відношенню до експорту українських товарів і послуг.

Чому такі результати? Адже з підписанням Угоди про асоціацію з ЄС для України умови зовнішньої торгівлі з європейськими торговими партнерами значно покращилися. Угода про асоціацію між Україною та ЄС за своїм змістом належить до нової генерації регіональних торговельних угод початку ХХІ ст.. Зона є найамбітнішою угодою, яку коли-небудь укладав Євросоюз у рамках Східного партнерства, тобто мається на увазі формат ЗВТ+, що передбачає пріоритетне спрямування зусиль на глибоку та всеохоплюючу зону вільної торгівлі (ГВЗВТ).

ГВЗВТ між Україною та ЄС передбачає скасування (в окремих випадках – суттєве зменшення) експортних та імпортних мит Україною приблизно на 97%, ЄС – на 96,3%; ввізних мит на промислові товари Україною на 82,6%, ЄС – на 91,8%; для сільськогосподарської продукції мита скасовуються Україною на 35,2% тарифних ліній, у ЄС – на 83,1%. Для 52% тарифних ліній Україна запроваджує перехідні періоди тривалістю від 1 до 7 років, для 9,8% – часткову лібералізацію, для 3% – безмитні тарифні квоти. Це означає, що для особливо чутливих секторів ГВЗВТ українським виробникам потрібно більше часу для адаптації до конкурентного середовища. Таким чином, внаслідок скасування мит українські експортери будуть заощаджувати 487 млн. євро щороку, ЄС – 391 млн. євро відповідно [7].

Глобальний попит на ключові товари українського експорту залишається низьким в тому числі і в країнах ЄС. Жорстка конкуренція, можливо, не дуже активна позиція вітчизняного виробника і неготовність

самої держави допомогти українському експортоорієнтованому виробнику, створити максимально комфортні умови, не дали скористатись можливими і очевидними перевагами. Адже ніхто не сказав, що у разі якщо прийде український виробник ринок змушений буде покинути, наприклад, виробник із Німеччини.

До найбільш постраждалих галузей національної економіки належать машинобудування, авіація, оборонно-промисловий комплекс, кондитерська і харчова промисловість, вагонобудування. При цьому конкурентна боротьба на світових ринках стає дедалі жорсткішою. За таких обставин для забезпечення зростання обсягів зовнішньої торгівлі необхідно активізувати пошук внутрішніх резервів підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції та диверсифікації експортних позицій у глобальному економічному просторі. Вітчизняна продукція не є критично важливою для більшості європейських ринків і підприємств – вона складає лише 0,8% загального обсягу експорту на ринку ЄС [8].

Широкі перспективи для подальшого розвитку і доступу на євроринок має АПК України. Надання українським експортерам односторонніх торгових преференцій з боку ЄС, в тому числі запровадження нульових тарифів для певних обсягів певних сільськогосподарських товарів, сполучення низьких цін на імпорتنі товари і девальвації гривні зробило вітчизняну продукцію сільського господарства конкурентною на євроринках, через що її обсяг до ЄС значно зріс. У структурі аграрного експорту України в 2014 році європейський ринок зайняв близько третини, тоді як роком раніше – п'яту частину. Обороти сільгосппродукцією в 2014 р.: склав \$7 млрд. 690 млн. Експорт – \$5 млрд.

Регламентом ЄС № 1150/2014 Європейського Парламенту і Ради ЄС передбачено, як уже зазначалося, продовження до кінця 2015 року тарифних квот, які складають: яловичина – 12 тис. т; молоко, вершки, згущене молоко та йогурти – 8 тис. т; сухе молоко – 1,5 тис. т; вершкове масло і молочні пасти – 1,5 тис. т; яйця – 3 тис. т; м'ясо птиці – 36 тис. т; свинина – 40 тис. т. Крім того, було продовжено дію відповідних показників і для зернових: пшениця – 950 тис. т; ячмінь – 250 тис. т; кукурудза – 400 тис. т. [9].

Нажаль, наслідки девальвації гривні майже скасовують ефект від деяких з цих квот. Політика НБУ створює неможливість конкурентоспроможного експорту ряду продуктів (сирів та іншої молочної продукції) на зовнішні ринки. Але не тільки в цьому полягає проблема. Як видно, для деяких категорій товарів (м'ясо-молочної продукції, зернових) тарифна квота є досить високою. Та вітчизняні підприємці не можуть скористатися нею повною мірою через проблеми, пов'язані зі

стандартами харчової безпеки. Україна не змогла заповнити деякі з цих квот у 2014 році, бо цілий ряд окреслених товарів не відповідають європейським стандартам безпечності продукції. Наприклад, йдеться про молочні продукти. Є певні товари, щодо яких Україна повністю заповнила квоти – наприклад, деякі види зернових, мед, фруктові соки тощо. Існують квоти на багато інших товарів, які Україна теж не змогла заповнити повністю. Наприклад, овес: квота була 4 тисячі тон, а Україна змогла заповнити тільки 40 тон, тобто лише 1% з усього обсягу. Гриби: нічого не було експортовано з України до ЄС. Така сама ситуація з солодкою кукурудзою (хоча безмитна квота – 1500 тон). Курятина теж заповнена не повністю, частково тому, що існує два типи курятини: куряче м'ясо та курячі тушки. Курячі тушки взагалі не експортувалися; куряче м'ясо заповнювалося більш-менш добре, але знову ж, не вдалося заповнити всю квоту.

Отже, незважаючи на існуючі преференції експорт сільськогосподарської продукції в країни Європейського Союзу за підсумками 2015 року скоротився на 16%, (або на 793,8 млн. доларів) до 4174,2 млн. доларів порівняно з 2014 роком. При цьому найбільшу частку в структурі експорту займали зернові злаки (кукурудза, пшениця, ячмінь, сорго) – 1 626 млн. доларів. Друге і третє місце у структурі експорту аграрної продукції в ЄС посідала рослинна олія (675,6 млн. доларів), а також олійні культури, зокрема ріпак і соєві боби (625,9 млн. доларів).

Крім того, Україна експортувала минулого року в ЄС соки (96,2 млн. доларів), сирі горіхи й цедру (87,7 млн. доларів), м'ясо птиці та субпродукти (66,5 млн. доларів), мед (59,9 млн. доларів), казеїн і альбуміни (29,7 млн. доларів), яйця птиці (24 млн. доларів), шоколад і продукти з вмістом какао (21,2 млн. доларів), консервовані томати й інші овочі (18,2 млн. доларів), кондвироби з цукру (17,7 млн. доларів) та іншу продукцію.

Найбільше скорочення експорту відбулося в сегменті олійних культур (на 272,4 млн. доларів, або на 30,3%), зернових злаків (на 182,9 млн. доларів, або на 10,1%), рослинної олії (на 116,9 млн. доларів, або на 14,7%), соків (на 44,3 млн. доларів, або на 31,5%).

Зовнішньоторговельний обіг між Україною і країнами ЄС за підсумками 2015 року скоротився на 23,7%, або на 1,82 млрд. доларів до 5,87 млрд. доларів; додатне сальдо збільшилося на 10,4% і становить 2,478 млрд. доларів. Серед країн ЄС найбільшу частку в зовнішньоторговельному обігу з Україною мали Іспанія – 16,8%, Польща – 13,6%, Італія – 12,4%, Нідерланди – 11,6%, Франція та Німеччина – по 9,1%. Частка ЄС у загальній структурі зовнішньоторговельного обігу сільськогосподарської продукції в/з України становить 31,7%.

Імпорт аграрної продукції з ЄС в Україну теж скоротився за всіма товарними позиціями – на 37,7%, або на 1,027 млрд. доларів до 1,696 млрд. доларів. Найбільше Україна імпортувала продукції для готування соусів, екстрактів і концентратів з кави і чаю (188,8 млн. доларів), кормів для тварин (127,4 млн. доларів), зернових злаків, переважно кукурудзи (105 млн. доларів), плодів і горіхів (104,8 млн. доларів) [10].

У поточному році варто відзначити збільшення товарообігу сільськогосподарської продукції між Україною і країнами Європейського Союзу на 10,7% або на 163 млн. доларів до 1,7 млрд. доларів за підсумками 1 кварталу (січень-березень) 2016 року порівняно з аналогічним періодом 2015 року.

Близько 11% всього експорту України за перше півріччя 2016 року склала соняшникова олія, близько 10% – експорт кукурудзи і 7% – експорт напівфабрикатів зі сталі. Для наочності: експорт соняшникової олії за перше півріччя 2016 року зріс на 21,9% у порівнянні з аналогічним періодом минулого року, зерна – на 1,4%, а от експорт чорних металів впав на 22%. Якщо порівняти з 2013 роком, картина виходить ще більш наочна. Експорт зерна за перше півріччя 2016 року порівняно з аналогічним періодом 2013 року виріс на 9,8%, а експорт чорних металів впав на 54%.

Частка металу падає і буде падати, а частка зерна і соняшникової олії буде зростати. Україна все більше і більше перетворюється на аграрного експортера, який годує світове співтовариство. Ось це і є ефект трансформації економіки України. Тому, дійсно, зараз інвестори більш націлені на інвестиції в аграрний бізнес, ніж металургію, а тим більше машинобудування чи інші сфери бізнесу. І, швидше за все, вже через десять років частка експорту продуктів харчування буде близько 75% всього експорту країни. Зараз вже близько 35% [11].

Експорту України до країн ЄС за перше півріччя 2016 року зріс на 7,5% порівняно з аналогічним періодом минулого року, але, на жаль, впав на 22% порівняно з аналогічним періодом 2013 року. Експорт України до ЄС був більшим до підписання Угоди про асоціацію з ЄС і створення зони вільної торгівлі, ніж зараз. Але тут немає нічого дивного, це, швидше, звичайна економіка. Зона вільної торгівлі не скасовує конкуренцію. Для завоювання ринку ЄС українським експортерам доведеться добре попрацювати. Конкурентів ніхто не любить, і доводиться з боєм пробиватися на будь-який ринок збуту.

Зараз ЄС купує в Україні кукурудзу, залізну руду, ліс-кругляк і напівфабрикати з чорних металів. Це те, що реально Україна може і поставляє до ЄС. Трохи зростають поставки продукції легкої

промисловості та машинобудування за давальницькими схемами. Але продавати до ЄС легкові автомобілі або шоколадні цукерки Україна навіть теоретично не може. Там є свої виробники.

В Угоді про асоціацію між Україною та ЄС відведено важливе місце сфері послуг. Посилення акценту на експорті вітчизняних послуг допоможе зміцнити присутність України на євроринку. Сьогодні він становить 17 % загального обсягу українського експорту, а у країнах, які мають збалансований підхід до експорту товарів і послуг, – 25–30%. І це, насамперед, вимагає розвитку інфраструктури, кардинальної зміни бізнес-клімату, деофшоризації економіки.

Експорт України до країн СНД впав за перше півріччя 2016 року на 30% порівняно з аналогічним періодом минулого року і на 75% у порівнянні з аналогічним періодом 2013 року. Україна справді у зв'язку з торговою війною Росії різко зменшила експорт до країн СНД і продовжує зменшувати. Але ринок ЄС не може, як бачимо, навіть в перспективі замінити ринок СНД.

Входження на ринок ЄС є непростим. Імпортні тарифи – не єдиний інструмент, який обмежує доступ на нього. Різноманітні нетарифні заходи регулювання, пов'язані, наприклад, із санітарними, фітосанітарними, екологічними та подібними вимогами, можуть відігравати більш важливу роль, ніж импортні мита. Не менше значення мають, зокрема, форми й методи комерційної присутності на зарубіжних ринках, рівень досконалості ринкових стратегій і систем маркетингу. Тому при всій вагомості проголошеного вектора у бік ЄС вплив цього рішення не варто переоцінювати. Без відповідних структурних та інституційних перетворень у самій Україні, без її ефективного пристосування до чинних в ЄС систем сертифікації продукції, без значних успіхів у приведенні вітчизняного виробництва у відповідність з найвищими світовими стандартами, без належних реформ на рівні корпоративної стратегії розвитку українського бізнесу окреслені комерційні поступки з боку ЄС матимуть досить обмежений вплив. Тому сподівання на те, що скасування импортних мит ЄС дасть Україні можливість компенсувати пов'язані з цим втрати, поки що не виправдуються.

Проте ринок ЄС є найважливішим з точки зору стратегічних перспектив. В короткостроковому періоді Україні вкрай важко буде реалізувати всі переваги ГВЗВТ, для слабкої економіки з нерозвинутим внутрішнім ринком і проблемами політичного характеру, ця угода містить і певні ризики.

Хоча на даному етапі основна мета вітчизняної зовнішньоекономічної політики полягає у сприянні розвитку економіки, яке повинне забезпечити виконання вимог і критеріїв щодо здобуття повного членства в ЄС, все ж актуалізується питання розробки довгострокової стратегії зовнішньоекономічної політики, яка повинна передбачати переосмислення старих і визначення нових пріоритетів у зовнішньоторговельній політиці, базуватися на системному підході та визначенні багатоваріантних сценаріїв, включаючи стратегічне планування відносин з окремими об'єднаннями, країнами та регіонами світу.

Зовнішньоекономічна політика України має бути ефективною і служити національним інтересам. Проте, Угода заперечує можливість проведення Україною активної протекціоністської політики щодо розширення внутрішніх ринків вітчизняних товарів і послуг. Вона передбачає, що процес виведення на внутрішній ринок нових видів вітчизняної продукції має регулюватися виключно дією ринкового механізму й інвестиційними ресурсами українських підприємств, банків та іноземних компаній і не може стимулюватися заходами державної політики. Ну, наприклад, Угода про асоціацію Україна – ЄС побудована на умові, що український уряд буде дещо обмеженим у своїх діях щодо надання державної допомоги, спрямованої на зміну структури вітчизняного товарного виробництва. Безпосередньо такі обмеження поширюватимуться на державну допомогу підприємствам, які реалізують свою продукцію на внутрішніх галузевих ринках, де присутні також товари з країн – членів ЄС. Це впливає з пункту 2(с) ст. 262 Угоди, де наголошується, що в Україні державна допомога може надаватися для сприяння розвитку певної економічної діяльності або певних економічних сфер, якщо вона не чинить несприятливого впливу на умови торгівлі всупереч інтересам Сторін (тобто всупереч інтересам України та країн – членів ЄС) [12]. Іншими словами, підписавши Угоду про асоціацію з ЄС, Україна добровільно взяла на себе зобов'язання не надавати в будь-якій формі державну допомогу внутрішнім виробникам товарів і послуг, які конкурують або можуть конкурувати з імпортерами з ЄС.

Тому не все так однозначно, слід це враховувати проводячи заходи імплементації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, не порушуючи її, узгоджувати зовнішньоторговельну політику з політикою щодо захисту національного ринку та економічної безпеки країни. Насамперед, йдеться про застосування різних тарифних і нетарифних обмежень, запровадження яких зумовлюється станом платіжного балансу України. Україна, наприклад, прийняла рішення збільшити свої

митні тарифи на 5-10%. Таким чином Україна намагається збалансувати платіжний баланс, так як валютні резерви нашої країни дуже низькі (менше 6 мільярдів доларів США, що дорівнює одному місяцю експорту, тоді коли загальноприйнятий безпечний рівень – 3 місяці експорту).

Це особливо важливо в умовах, коли українські компанії мають виходити на нові ринки. Вони потребують системної та масштабної підтримки з боку держави у сфері експорту. Необхідно істотно розвинути і вдосконалити систему забезпечення недискримінаційних умов доступу для вітчизняних товарів, послуг і капіталовкладень на зарубіжні ринки.

Сьогодні для вирішення ряду проблем які існують у сфері зовнішньоторговельного співробітництва України з ЄС, потрібно здійснити ряд першочергових заходів. Наприклад, усунути технічні бар'єри щодо виводу на внутрішній ринок нових видів вітчизняної продукції. У цій сфері співробітництво між Україною та ЄС буде спрямовано на реформування вітчизняної системи технічного регулювання, наближення її до технічних регламентів ЄС і систем стандартизації, метрології, акредитації, робіт з оцінки відповідності та ринкового нагляду ЄС (ст. 53–74 Угоди) [12].

Досвід країн ЄС у цій сфері наглядно показує, що реформована вітчизняна система технічного регулювання буде спроможна не лише зняти перешкоди на шляху виводу нових видів продукції на внутрішній ринок, а й створити надійні інституційні бар'єри, котрі унеможливають імпорт дешевої і неякісної продукції іноземних виробників. За рахунок останнього на внутрішньому ринку будуть усунуті несправедливі цінові переваги іноземних виробників, які імпортують неякісну, але дешеву товарну продукцію, руйнуючи цим ринкову конкуренцію. Створена нова інфраструктура та інституції будуть керувати новою системою. Створена система надасть галузям можливість самім сертифікувати багато зі своїх товарів. Паралельно, система ринкового нагляду, перевірятиме товари, які опинилися на ринку, відповідності стандартам безпечності продукції.

Україна, зрештою, матиме систему, за якої сертифікат, виданий українською інституцією, матиме таку саму цінність, як і сертифікат, виданий інституцією ЄС – наприклад, британськими органами стандартизації тощо.

Не менш важливим заходом має стати нарощування і диверсифікація експорту продуктів харчування та вихід на нові ринки збуту. Для цього слід: створити єдиний державний орган з контролю харчових

продуктів, тварин, кормів та інших об'єктів санітарних заходів; скасувати вимоги до одержання виробниками харчових продуктів документів дозвільного характеру, висновків, сертифікатів, експертиз тощо, які не застосовуються у практиці ЄС; провести державну реєстрацію лише тих об'єктів санітарних заходів, які підлягають відповідній реєстрації згідно із законодавством ЄС; встановити за прикладом Регламенту ЄС № 852/2004 загальних вимог щодо гігієни харчових продуктів; запровадити операторами ринку харчових продуктів системи управління безпечністю харчових продуктів, побудованої на принципах HACCP (Hazard Analyses and Critical Control Point– система аналізу ризиків, небезпечних факторів і контролю критичних точок, яка дозволяє гарантувати виробництво безпечної продукції шляхом ідентифікації та контролю небезпечних факторів) тощо.

Дуже важливим завданням для українського бізнесу в умовах широких можливостей сучасної євроінтеграції є пошук і обробка інформації, проведення маркетингових досліджень. Український бізнес, також, має почати контактувати з покупцями і більше вчитися тому, як продавати свої товари. Для цього потрібне знання мов. У ЄС є різні ринки, і типи товарів, яким віддають перевагу, наприклад, поляки чи німці, відрізняється від тих товарів, які люблять іспанці чи італійці.

Дуже важливо створити всі умови промисловим підприємствам особливо машинобудуванню і сектору інформаційних технологій для виходу на європейські ринки. Для цього потрібно розробити певну стратегію на рині держави, сприяння в модернізації підприємств, сприяти у створенні та активізації маркетингових і сервісних мереж на пріоритетних зарубіжних ринках – торгових домів, бізнес-центрів і технічних центрів на акціонерних засадах спільно з комерційними і банківськими структурами України. Відповідні установи повинні вести комерційно-посередницьку діяльність, пов'язану з торгівлею, а також виробничу, фінансово-кредитну, інвестиційну та зовнішньоекономічну; зусилля мають бути спрямовані на організацію вигідних контрактів з постачальниками, здійснення агентських, комісійних, консигнаційних та інших посередницьких угод з контрагентами на комерційній основі. Також необхідно активізувати зусилля на наданні рекламних і консультаційних послуг бізнес-представникам зарубіжних (особливо європейських) країн. Відновити при посольствах торгові представництва, що спростить малому і середньому бізнесу у отриманні потрібної інформації.

Слід також взяти до уваги що в ЄС спостерігається тенденція до трансформації традиційної торгівлі товарами у більш складні форми кооперації, за яких істотно зростає значення інноваційних технологій і активно розвивається кластерний підхід у веденні бізнесу. Для багатьох європейських компаній уже становить інтерес не стільки наявність сертифіката відповідності товару європейським стандартам, скільки можливість виробника виконувати складні технологічні рішення, спільно працювати над інноваційними проектами у тому числі у рамках відповідних програм і грантів ЄС. Ігнорування цього положення спричинить консервацію вітчизняного зовнішньоторговельного середовища і сповільнить динаміку взаємовідносин Україна – ЄС.

В Україні доцільно створювати організації із сприяння експорту, які інформуватимуть експортерів про положення законодавства та нормативної бази, торговельну практику та економічні умови інших держав, кон'юнктуру світових ринків, можливості для просування вітчизняної продукції та займатимуться пошуком ділових партнерів на зовнішніх ринках. Такі організації покликані надавати консультаційні послуги як новим експортерам, які вперше виходять на ринки інших країн, так і тим, які прагнуть вийти на нові ринки.

Дефіцит фахівців і капіталу, відсутність технологій – ключові фактори, які потребують серйозної уваги для підвищення експортної орієнтованості України і мають бути враховані у процесі реформування багатьох компаній (зокрема, «Укрзалізниця», авіаційного транспорту, сфери морських, річкових та автомобільних перевезень). Для збільшення експортних активів слід вирішити проблему нестачі капіталу відповідних галузей. Уже сьогодні експортний потенціал можна було б значно розширити, своєчасно інвестуючи кошти в такі важливі проекти, як інфраструктурний розвиток. Ефективна взаємодія залізниці з митними та фіскальними органами, а також зняття технологічних бар'єрів, які перешкоджають оперативному проходженню тих чи інших документів є важливою умовою розвитку експорту в Україні.

Без забезпечення цільної координації дій усіх міністерств і відомств, від яких залежить якісне та кількісне піднесення експортного потенціалу України, вирішення багатьох завдань буде неможливим.

Укладання угод про ЗВТ з рядом держав може забезпечити певне покращення зовнішньої торгівлі України. У липні 2015 р. підписано документ про завершення переговорів про ЗВТ України й Канади, тривають переговорні процеси з Туреччиною, Ізраїлем, країнами – членами Ради співробітництва арабських держав Перської затоки (РСАДПЗ). Підписання угод може привести до позитивних результатів – таких, як збільшення товарообороту (зокрема, за рахунок значного

потенціалу країн РСАДПЗ з реекспорту); забезпечення преференційних умов для доступу українських товарів і послуг на ринки держав-партнерів. У результаті запровадження режиму вільної торгівлі можливими є збільшення надходжень до державного бюджету України; підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на ринках держав-партнерів за рахунок скасування або істотного скорочення тарифних і нетарифних бар'єрів; створення сприятливих умов для розвитку співробітництва в інвестиційній сфері та збільшення ПІІ; активізація науково-технічного співробітництва; сприяння залученню високих технологій та інновацій у національну економіку. При цьому слід звертати увагу на постійний захист вітчизняного виробника від імпорту в рамках чинних механізмів СОТ.

У рамках трансформації зовнішньоторговельного співробітництва України важлива роль відводиться активізації прикордонної торгівлі. Наша держава бере активну участь у новому Європейському інструменті сусідства і партнерства у рамках Програми транскордонного співробітництва Польща – Беларусь – Україна 2014-2020. За аналогією з розвитком торгового співробітництва з прикордонними регіонами Польщі та Беларусі, існує потреба у розробці стратегії транскордонного співробітництва із Словаччиною, Угорщиною, Румунією, Молдовою і Болгарією. Вирішення існуючої проблеми має супроводжуватись удосконаленням нормативно-законодавчої бази шляхом прийняття нових законів, які б регламентували зовнішньоекономічну діяльність, з огляду на євроінтеграційний вектор України та нагальну необхідність компенсації втрат від згорання торгівлі з Росією за рахунок переорієнтації та диверсифікації товарної та географічної структур.

Реалізація окреслених заходів при синхронізації з політикою імпортозаміщення сприятиме оптимізації української зовнішньої торгівлі та підвищенню її ефективності.

Висновки. Перші кроки на шляху до ГВЗВТ виявились для українських експортерів і української економіки невдалими. Було не використано односторонні преференції надані ЄС українським виробникам. За останні роки значно знизилась зовнішньоторговельний оборот України в тому числі з ЄС. Помітною є зміна структури українського експорту, частка промислової продукції металургії та машинобудування в українському експорті поступається продукції сільського господарства.

Сьогодні важливим завданням державної зовнішньоторговельної політики є допомога національному виробнику вийти на європейський ринок з продукцією яка буде відповідати всім вимогам і європейським

стандартам, сприяти усуненню існуючих бар'єрів. Дії нашої держави мають бути швидкими і зваженими які не будуть суперечити Угоді про асоціацію в межах розробленої довгострокової стратегії зовнішньо-економічної політики.

Література

1. Копійка В. В. Європейський Союз: історія і засади функціонування : навч. посібник / В. В. Копійка, Т. І. Шинкаренко ; за ред. акад. НАН України, Надзв. і Повнов. Посла України Л. В. Губерського. – К. : Знання, 2012. – 760 с.
2. Економіка України за січень–липень 2016 року. Урядовий кур'єр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/ekonomika-ukrayini-za-sichenlipen-2016-roku/>
3. Експорт України до ЄС досяг 13% від ВВП. Європейська правда. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eurointegration.com.ua/news/2015/03/3/7031451>.
4. Агропрофи – тижневик ділової інформації. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agroprofi.com.ua/statti/1124-eksport-silgospproduktsiyi-do-es-avtonomni-torgovi-preferentsiyi.html>.
5. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.
7. Хайліер М. Торгівля з ЄС в рамках поглибленої та всеосяжної угоди про вільну торгівлю / М. Хайліер, В. П'ятницький // СТА Economic & Export Analysts LTD. – 2013. – С. 18.
8. За даними Eurostat. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade/data/database>.
9. Регламент (ЕС) N 1150/2014 Европейского парламента и Совета [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/info/MU14140.html
10. Україна скоротила експорт сільгосппродукції до ЄС. Аграрне інформаційне агентство. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agravery.com/uk/posts/show/ukraina-skorotila-eksport-silgospproduktsii-do-es>
11. Міністерство аграрної політики та продовольства. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua>.
12. Угода про асоціацію між Україною та європейським союзом Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=248387631

Пугачевська К.С.,
к.е.н., старший викладач кафедри
міжнародних економічних відносин
Київського національного торговельно-економічного університету

ІМПОРТНА КОМПОНЕНТА РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Зовнішньоекономічна діяльність в Україні є пріоритетним напрямом політики держави, що створює підґрунтя для розвитку вигідної торгівлі та сприятливого інвестиційного клімату. Зовнішня торгівля формує значні можливості для економічного зростання, формування бюджету країни, підтримання добробуту її громадян. Відсутність стратегічного підходу до вирішення проблеми насичення внутрішнього ринку за рахунок відповідного збільшення обсягів внутрішнього виробництва на основі розвитку імпортозамінної продукції в Україні призводить до формування високої залежності внутрішнього ринку від імпорту, а також до необхідності нарощування експорту з метою покриття дефіциту рахунку поточних операцій платіжного балансу. Відкритість національної економіки закріплює вразливість внутрішнього ринку від коливань зовнішньої кон'юнктури та несприятливих світових тенденцій (волатильності цін на енергоносії, зменшення цін на основні товари українського експорту тощо). Відтак, виникає потреба у зниженні імпортозалежності товарних ринків, створенні умов для зниження залежності від кон'юнктури зовнішніх ринків, забезпечення позитивного впливу імпорту на виробництво, зміцнення на цій основі конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Світова практика демонструє, що пасивна роль держави в системі регулювання імпорту товарів поступово призводить до втрати окремими галузями економіки конкурентоспроможності навіть на внутрішньому ринку. Однак, це не означає, що державі за рахунок власних коштів необхідно підтримувати такі галузі. Роль держави в процесі імпортозаміщення полягає у наданні організаційного та адміністративного сприяння бізнесу у розвитку тих видів діяльності, які будуть комерційно вигідні, особливо в зіставленні з прибутковістю аналогічних європейських чи інших виробництв з метою формування у ділових кіл інтересу до диверсифікації діяльності, до виробництва в Україні нових

або більш якісних товарів, створення ринкової інфраструктури, орієнтованої на експорт.

Упродовж останніх десятиліть процеси інтеграції та глобалізації світової економіки сприяли зростанню обсягів міжнародних торговельно-економічних відносин та зумовили необхідність формування регуляторних систем обміну товарами. У межах цих систем за умови посилення лібералізації поступово обмежується використання деяких протекціоністських інструментів і методів регулювання міжнародної торгівлі, що звужує можливості держави у забезпеченні захисту національних економічних інтересів на вітчизняних та міжнародних товарних ринках, а відтак спричиняє потребу у трансформації їхньої регуляторної політики.

Сучасна модель взаємодії України зі світовим ринком не відповідає потенційним можливостям розвитку та довгостроковим економічним інтересам. Ключовою проблемою зовнішнього сектора української економіки залишається диспропорційний і нераціональний розподіл ресурсів, які спрямовані переважно на короткострокове одержання доходу, і, як наслідок, неефективна міжнародна спеціалізація, що зумовила небезпечну і вкрай високу залежність економіки від кон'юнктури на світових товарних і фінансових ринках, спричинивши високий рівень вразливості для макроекономічної стабільності [1, с. 345–367].

Збереження в економіці України протягом тривалого періоду (2005–2014 рр.) випереджаючих темпів зростання імпорту (порівняно з експортом) сформувало стійку тенденцію до збільшення від'ємного сальдо зовнішньоторговельного балансу (табл. 1). Критично випереджаюча динаміка зростання імпорту порівняно з експортом свідчить про наявність вагомих дисбалансів у структурі зовнішньоторговельного обороту та в загальному випуску товарів і послуг. Негативна тенденція прискореного зростання імпорту та випередження ним динаміки експорту й власного виробництва стало наслідком низької конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках, спричиненого, передусім, накопиченням суттєвих структурних диспропорцій в економіці країни на тлі низького рівня розвитку виробництва та тривалої технологічної його відсталості. Додатне сальдо зовнішньої торгівлі у 2015 р. натомість було забезпечене нижчими темпами падіння експорту порівняно з імпортом, що не є наслідком позитивних змін в економіці України.

Таблиця 1

Динаміка зовнішньої торгівлі України за 2000–2014 рр., млрд грн

Показник	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Експорт товарів і послуг	106,2	227,3	253,7	323,2	444,9	423,6	549,4	708,0	691,4	653,2	771,1
Імпорт товарів і послуг	97,6	223,6	269,2	364,4	520,6	438,9	580,9	788,9	806,0	778,1	826,8
Сальдо	8,6	3,7	-15,5	-41,2	-75,7	-15,3	-31,6	-80,9	-114,6	-125,0	-55,7
Сальдо у % до ВВП	5,03	0,84	-2,85	-5,71	-7,99	-1,67	-2,92	-6,22	-7,86	-8,53	-3,51
Коефіцієнт покриття імпорту експортом	1,09	1,02	0,94	0,89	0,85	0,97	0,95	0,9	0,86	0,84	0,93
Експортна квота, %	62,75	51,52	46,62	44,84	47,56	46,02	50,41	54,01	50,84	46,19	48,59
Імпортна квота, %	57,41	50,74	49,47	50,56	55,54	47,95	53,69	60,58	59,23	54,73	52,10

Джерело: розраховано автором за даними Національних рахунків України.

Науково-технологічний прогрес і соціально-економічний розвиток породжують нові суспільні потреби і, як наслідок, формують нові вимоги для їх задоволення. Свідченням цього є зростаючий попит на інноваційні, високотехнологічні та якісні види товарів, які не в змозі задовольнити відстала галузева та технологічна структура вітчизняної промисловості, через що національний ринок стає надзвичайно залежним від імпорту.

Частка товарного імпорту з Європи в 2015 р. становила 44,4% (у т.ч. ЄС – 40,86). Темпи зростання обсягів товарного імпорту впродовж 2005-2015 рр. складав 25%, а основними торговельними партнерами України у цьому регіоні є Німеччина (10,6% імпорту) та Польща (6,2%).

Регіон Азії виступає третім по значущості (після країн СНД та Європи) у забезпеченні потреб України у товарному імпорті з часткою в 19,3% у 2015 р. Темп зростання імпорту впродовж 2005-2015 р. з досліджуваного регіону складає 56,9%, у той час як провідним партнером виступає Китай, частка якого становить 52,2% у товарному імпорті з країн Азії і 10,1% у загальному імпорті.

Регіони Африка, Америка, Австралія та Океанія на сучасному етапі розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України не є стратегічними у забезпеченні товарним імпортом. Їх сумарна частка у вартісному обсязі імпорту товарів в Україну в 2015 р. становила 8,2%. Зокрема, спостегігається помірна інтенсифікація торговельних взаємовідносин з країнами Америки, що відображається у зростанні обсягів імпортованих поставок впродовж 2005-2015 рр. на 77,1%. Торговельним лідером цього регіону виступають США, які забезпечують 63,2% регіонального товарного імпорту в Україну.

Варто зазначити також і тенденцію руху технологій із заходу на схід (технології імпортуються з країн ЄС, а товари, вироблених з їх використанням – у країни СНД і Азії).

Таблиця 2

**Географічна структура імпорту товарів в Україну
в 2005–2015 рр., %**

Країна	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Країни СНД	47,1	44,8	42,2	39,3	43,3	44,0	45,1	40,7	36,3	31,71	27,9
Білорусь	2,6	2,8	2,4	3,3	3,7	4,2	5,1	6,0	4,7	7,30	6,3
Казахстан	0,5	2,1	2,6	3,7	4,5	1,3	2,0	1,8	0,9	0,69	1,0
Російська Федерація	35,5	30,6	27,8	22,7	29,1	36,6	35,3	32,4	25,2	23,31	19,9
Країни МС	38,7	35,6	32,8	29,6	37,3	42,0	42,4	40,1	30,8	31,3	27,5
Європа	35,1	37,3	38,0	35,6	35,7	32,9	32,8	32,6	37,1	40,3	44,4
Італія	2,9	3,3	3,0	2,8	2,5	2,3	2,4	2,6	2,7	2,77	2,6
Німеччина	9,4	9,5	9,6	8,4	8,5	7,6	8,3	8,0	8,8	9,86	10,6
Польща	3,9	4,7	4,8	5,0	4,8	4,6	3,9	4,2	5,3	5,64	6,2
Угорщина	1,8	1,8	2,1	1,5	1,5	2,0	1,6	1,4	1,8	2,69	4,3
Франція	2,2	2,2	2,2	2,0	2,1	1,8	1,8	2,0	2,3	2,33	2,4
Азія	12,9	13,5	14,7	17,9	14,4	16,5	16,1	20,2	19,8	16,8	19,3
Китай	5,0	5,1	5,5	6,6	6,0	7,7	7,6	9,3	10,3	9,95	10,1
Африка	1,2	0,9	1,1	1,8	1,4	1,4	1,1	1,0	1,0	1,0	1,6
Америка	3,5	3,3	3,7	4,9	4,8	4,7	4,7	5,3	5,6	5,4	6,2
США	2,0	2,0	2,3	3,3	2,8	2,9	3,1	3,4	3,6	3,5	3,9
Австралія і Океанія	0,3	0,2	0,2	0,5	0,3	0,4	0,2	0,2	0,1	0,1	0,4

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України

Майже 60% негативного зовнішньоторговельного сальдо країни формується саме за рахунок дисбалансу зовнішньої торгівлі з країнами Митного Союзу. Характеризуючи реальний стан речей в українському імпорті, слід відзначити цікаву геополітичну домінанту: залежність держави від великих поставок енергоносіїв з-за кордону автоматично перетворює країни-постачальники нафти і газу на провідні джерела імпорتنих товарних потоків.

У товарній структурі імпорту (табл.3) продовжують домінувати мінеральні продукти (31,2%), машини, транспортні засоби та устаткування (21,3), продукція хімічної промисловості (20,5%).

Якщо на перших етапах ринкової трансформації економіки зростання імпорту можна було пояснити дефіцитом якісної продукції вітчизняного виробництва, то масштаби, яких набув імпорт упродовж останніх років, кардинально змінюють погляди на ситуацію у промисловості, оцінку її місця в економічному розвитку країни та стають підставою для розгляду імпортової експансії як украї небезпечної тенденції національного розвитку [2, с.189].

Таблиця 3

Товарна структура імпорту України за 2003–2015 рр., %

Код УКТЗЕД	Товарна група	2003	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1–24	Продовольчі товари і сільсько-господарська сировина	9,5	7,8	10,8	9,4	7,8	8,9	10,6	11,2	9,4
25–27	Мінеральні продукти	36,8	29,7	34,5	34,8	36,3	32,5	29,1	29,5	31,2
28–40	Продукція хімічної промисловості	12,2	13,2	17,4	16,6	15,2	15,7	16,9	19,2	20,5
41–43	Шкіряна сировина, хутро і вироби	0,3	0,2	0,2	0,3	0,2	0,3	0,3	0,4	0,4
44–49	Деревина і целюлозно-паперові вироби	4,1	2,8	3,6	3,3	2,7	2,5	3,0	2,9	2,7
50–67	Текстиль, текстильні вироби, взуття	4,1	3,1	3,7	4	2,8	3,9	4,2	4,3	4,5
72–83	Метали і вироби з них	5,2	7,7	6,0	6,9	6,9	6,2	6,5	6,6	5,3
84–90	Машини, транспортні засоби і устаткування	23,2	31,3	19,9	21	24,2	26,5	25,2	20,9	21,3
68–71, 90–99	Інші товари	4,6	4,2	3,9	3,7	3,9	4,5	3,9	5,0	4,4

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України

У структурі використання імпорту у 2003-2014 рр. частка товарів проміжного споживання коливалась в середньому з 61,3% до 69,8%, що свідчить про суттєвий рівень імпортозалежності промисловості України від імпортних товарів, зокрема у паливно-енергетичних товарах (табл. 4). Частка товарів для кінцевого споживання, де левову частку посідає споживання сектору домашніх господарств, за досліджуваний період зросла з 16,5% до 24,9%, що є індикатором імпортного вектору в структурі споживання. Натомість на 7,5 в.п. зменшилась частка імпорту у валовому нагромадженні (з 15,3% до 7,8%), який є основою інноваційного розвитку і детермінантою модернізаційних зрушень в економіці України. Низька частка імпорту товарів у валовому нагромадженні на тлі неспроможності вітчизняної науки продукувати інноваційно й технологічно новітні товари свідчить про консерватизм у промисловій політиці та задіяння у виробництві на морально та технічно застарілому устаткуванні, що не відповідає вимогам науково-технічного прогресу.

Таблиця 4

**Структура використання імпорту в економіці України
у 2003–2014 рр.**

Рік	Проміжне споживання		Кінцеве споживання		Валове нагромадження		Всього імпорт, млн грн
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	
2003	100715	68,3	24303	16,5	22507	15,3	147525
2004	129443	69,8	30218	16,3	25657	13,8	185318
2005	139386	62,3	44705	20,0	39464	17,7	223555
2006	169990	63,1	51695	19,2	47515	17,7	269200
2007	223217	61,3	63153	17,3	78003	21,4	364373
2008	325990	62,6	94578	18,2	100020	19,2	520588
2009	271425	61,9	92365	21,0	75043	17,1	438860
2010	395418	68,1	121662	20,9	63864	11,0	580944
2011	530879	67,3	148306	18,8	109716	13,9	788901
2012	533125	66,2	164735	20,5	108144	13,3	806004
2013	505675	65,0	191463	24,6	81005	10,4	778143
2014	556688	67,3	205774	24,9	64302	7,8	826764

Джерело: розраховано автором за даними Національних рахунків України

Для перелому існуючої ситуації необхідна інноваційна перебудова виробництва, стимулювання припливу інвестицій та застосування ефективних методів регулювання доступу товарів на внутрішній ринок.

Існуючі тенденції та проблеми потребують активізації державної політики не лише для їх стримування, а й передусім для інноваційної перебудови виробничого апарату промисловості, стимулювання притоку іноземних інвестицій, застосування конкретних методів конвертації заощаджень населення у нагромадження.

Розглянуті проблеми набувають особливої актуальності з огляду на підписання у березні 2014 р. політичної частини, а у червні 2014 р. економічної частини Угоди про Асоціацію з Європейським Союзом, що вимагатиме від українських товаровиробників підвищення якості та конкурентоспроможності вітчизняних товарів з метою виходу на нові європейські ринки.

Вітчизняні та зарубіжні вчені по-різному пояснюють неспроможність внутрішнього товарного виробництва задовольняти попит. Наприклад, доповіді Всесвітнього економічного форуму про конкурентоспроможність національних економік у 2014–2015 рр. виділяють такі причини: корупція, обтяжливе податкове законодавство, обмежений доступ до фінансування, рівень бюрократії, високі ставки податків та інфляція. До цих чинників вітчизняні науковці додають: високий обмінний курс гривні та не вигідні умови вступу до СОТ, що стимулює надходження імпоротної продукції на внутрішній ринок і стримує внутрішнє товарне виробництво. На думку В. Толичіна, самопідсилююче зростання товарного виробництва на внутрішньому ринку здебільшого блокується інституційними бар'єрами, які уповільнюють зміну структури сукупного попиту на користь інноваційної й якісно кращої продукції та відповідну зміну структури пропозиції вітчизняної продукції [3, с.36].

Суттєвий вплив на обсяги імпортоспоживання має обмінний курс гривні до основних резервних валют. Знецінення національної валюти призвело до економічних втрат імпортерів, та здорожчання імпорту, зменшення його обсягів, а відтак до згортання діяльності ряду імпортерів на території України. За таких умов розширюватиметься попит на товари внутрішнього виробництва за рахунок зростання їх цінової конкурентоспроможності, що в економічній літературі визначається як пасивне імпортозаміщення, тобто процес підвищення частки вітчизняних виробників на внутрішньому ринку в умовах звуження внутрішнього попиту та підвищення цінової конкурентоспроможності. Однак такий варіант збільшення частки вітчизняних виробників на внутрішньому ринку не є бажаним з огляду на макро-стабільність. Водночас, можливості зростання цінової конкурентоспроможності вітчизняної продукції є також обмеженими у зв'язку з високою

часткою імпорту товарів для проміжного споживання в реальному секторі економіки (зокрема в ряді експортоорієнтованих видах діяльності таких як машинобудування та металургійне виробництво), вартість яких також зростає у результаті девальвації національної валюти.

Як показують результати розрахунків, економіка України характеризується несинхронністю змін курсу національної валюти та експорту (рис. 1), що свідчить про те, що девальвація не стимулює розвиток українського експорту. Основними детермінантами асинхронності слід вважати несприятливі умови торгівлі ключовими позиціями вітчизняного експорту, низька конкурентоспроможність товарів та їх невідповідність вимогам світових ринків, а також слабкість торговельної політики зокрема у частині експорт промоушн України на зарубіжних ринках.

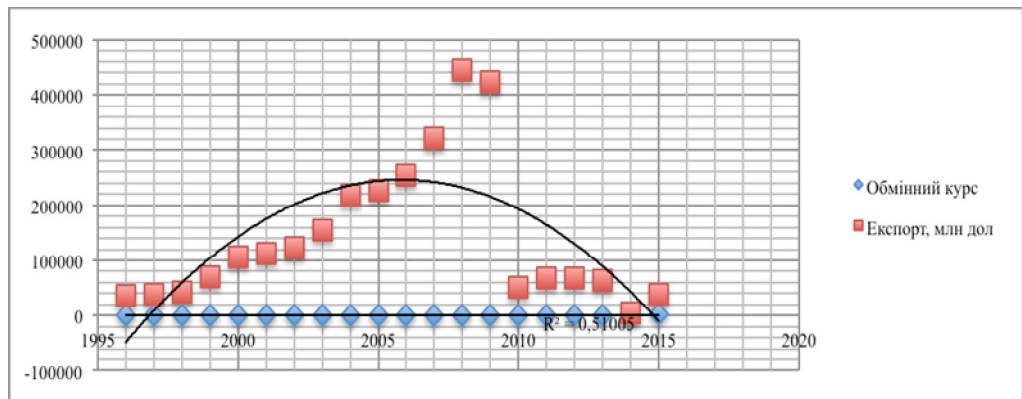


Рис. 1. Залежність експорту України та обмінного курсу гривні до долара США у 1996-2015 рр.

Джерело: побудовано автором за даними Державної служби статистики України

Під політикою імпортозаміщення розуміють державну політику, що реалізується через зовнішньоторговельний протекціонізм стосовно галузей промисловості, що виробляють замітники імпорту. Вона є складовою політики захисту молодих галузей – одного з найбільш дискусійних аргументів на користь протекціонізму. Неоднозначне сприйняття справедливості аргументу молодій галузі на користь протекціонізму виникає, з одного боку, з логічності такого аргументу та економічної обґрунтованості, особливо на першому етапі становлення, а з іншого – суперечливості стосовно ефективності такої політики, оскільки досвід свідчить, що такі галузі часто так і не стають насправді конкурентоспроможними, розвиваючись у «штучних» умовах.

Суть аргументу про захист молодих галузей базується на мотивації недосконалості чисто ринкових механізмів, які в умовах інституційної недорозвиненості не здатні адекватно акумулювати і спрямовувати або передислоковувати ресурси в бік потенційно конкурентоспроможних виробництв. Економіка при цьому потрапляє у коло залежності від її поточного стану, коли недостатній рівень поточної конкурентоспроможності не дозволяє вкладати ресурси у довготривалі проекти, а це, у свою чергу, ще більше погіршує поточний стан конкурентоспроможності. Однак потрібно враховувати, що тимчасовий захист молодих галузей містить небезпеку того, що молоді галузі, що захищаються, перетворюються на «вічно молоді» і вимагатимуть невизначено тривалого захисту від конкуренції та будуть позбавлені стимулів для технологічного удосконалення внаслідок гарантованих прибутків.

Як свідчить аналіз ретроспективи, політика імпортозаміщення в Україні системно не провадилась ніколи, і це, врешті-решт, сформувало серйозний виклик для вітчизняної економіки. У стратегічних документах останнього десятиріччя щодо здійснення державної економічної політики в Україні у сфері захисту пріоритетних секторів економіки завжди декларувався системний підхід, але на практиці його реалізація обмежувалась митно-тарифними заходами регулювання. Членство України у СОТ викликає певні застереження, адже одним із ключових принципів функціонування цієї системи багатосторонніх угод є недопущення дискримінації імпортованих товарів щодо товарів вітчизняного виробництва. До того ж, як свідчать результати порівняльного аналізу тарифних режимів, Україна знаходиться в невігідних умовах щодо можливостей застосування митного тарифу для захисту внутрішнього ринку порівняно з її торговельними партнерами.

Низька ефективність інституційних регуляторів у системі регулювання імпорту товарів поступово призводить до втрати окремими галузями економіки конкурентоспроможності навіть на внутрішньому ринку [4, с.19]. Галузеві пріоритети селективного імпортозаміщення можна класифікувати за трьома напрямками: заміна імпортованих ресурсів, насамперед енергетичних; заміна імпорту товарів широкого вжитку; заміна імпорту товарів виробничого призначення. Кожен з напрямів має особливості, які залежать від наявності власних ресурсів й можливостей, швидкості обігу оборотних коштів, потреби в інвестиціях і терміну окупності проектів.

До ключових чинників, які спричиняють необхідність впровадження стратегії селективного імпортозаміщення в Україні, слід

віднести: втрату вітчизняними виробниками внутрішнього ринку; гальмування науково-технічного прогресу; різку девальвацію національної валюти; залежність від кон'юнктури світового ринку; зменшення попиту на основні позиції українського експорту; зниження динаміки промислового виробництва. Наслідками реалізації стратегії селективного імпортозаміщення мають бути: модернізація виробництва; зростання доданої вартості, створюваної на території України; зменшення впливу коливань валютного курсу на фінансові показники діяльності підприємства; створення додаткових робочих місць та залучення підприємств у внутрішньокраїні виробничі ланцюги.

Серед ключових завдань розвитку вітчизняних імпортозамінних виробництв слід виділити задоволення внутрішнього попиту, одним із факторів зростання якого пов'язаний зі збільшенням реальних наявних доходів населення [5, с.92]. Забезпечення зростання вітчизняних імпортозамінних виробництв можливе за умови задоволення попиту не лише за рахунок імпорту навіть на тлі зміцнення реального обмінного курсу національної грошової одиниці. Для стимулювання вітчизняних виробництв необхідним є запровадження заходів щодо зниження схильності до купівлі імпортних товарів, суб'єктами реалізації яких повинні виступати імпортозамінні підприємства і ґрунтуватись на підвищенні якісних характеристик товарів, здійсненні аналізу ринку, маркетинговим порівнянням вітчизняних товарів та імпортних аналогів, проведення регулярних перевірок на відповідність вітчизняним та міжнародним стандартам.

Проведене дослідження впливу імпорту на проміжне та кінцеве споживання дозволило окреслити такі основні проблеми: перевищення темпів росту імпорту над власним виробництвом, яке за рівнем конкурентоспроможності поступається імпортним аналогам за ціною та якістю, а відтак відбувається витіснення вітчизняних товаровиробників з внутрішнього ринку України; зростаюча залежність промисловості України від імпортних комплектуючих, матеріалів та сировини, зокрема у таких видах діяльності як видобування енергетичних матеріалів, легкій промисловості, машинобудуванні, хімічній та нафтохімічній промисловості; зменшення частки імпорту у валовому нагромадженні до 7,8% у 2014 р., що вказує на скорочення поставок новітнього та прогресивного устаткування і обладнання з-за кордону та спроби оновлення технологічного потенціалу в основному за допомогою вітчизняного устаткування, яке не є передовим та інноваційний регрес у імпорті товарів в Україну.

Література

1. Конкуренентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення / За ред. І.В. Крючкової. – К.: Основа, 2007. – 488 с
2. Структурні зміни та економічний розвиток України / [Геєць В.М., Шинкарук Л.В., Артьомова Т.І. та ін.] ; за ред Л.В. Шинкарука. – НАН України: Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2011. – 696 с.
3. Ринки реального сектору економіки України: структурно-інституціональний аналіз / [Точилін В.О., Осташко Т.О., Пустовойт О.В. та ін.] ; за ред. В.О. Точиліна; НАН України, Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2009. – 640 с.
4. Стрижкова Л. О ловушке импортопотребления / Л. Стрижкова, Л. Тишина // Экономист. – 2012. – №5. – С.18-30
5. Фактори макроекономічної нестабільності в системі моделей економічного розвитку : кол. монографія / за ред. М. І. Скрипниченко ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2012. – 720 с.

Роскладка А.А.,

д-р екон. наук, проф.,

завідувач кафедри економічної кібернетики КНТЕУ,

Мороз І.О.,

канд. екон. наук

старший викладач кафедри економічної кібернетики КНТЕУ,

Міхневич С.І.,

асистент кафедри економічної кібернетики КНТЕУ

ВИЗНАЧЕННЯ КОРЕКТНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ

Вступ. В Україні, як і в усьому світі, продовжується пошук коректної економічної теорії, яка могла б розглядатися як достатньо надійна методологічна основа побудови макроекономічної моделі соціально-економічного розвитку. До наявних теорій і моделей, як свідчить досвід, зберігається критика, побудована на підтверджених практикою негативних наслідках. Головним завданням подібної моделі є забезпечення соціально-економічного розвитку, який би вважався прийнятним для всіх (або переважної більшості) груп агентів суспільства.

Зазначені процеси потребують ретельного науково обґрунтування, адже є доленосними для соціуму.

Стан вивченості питання. Дослідження закономірностей розвитку макроекономічних систем, де логічно визначалися рушійні сили такого розвитку, можна віднести до традиційних напрямів економічної науки. Так, загальна аргументація щодо основ розвитку капіталістичного суспільства була широко висвітлена у роботах представників класичної політекономії XVI-XIX ст. – У. Петті, А. Сміта, Д. Рікардо, Т. Мальтуса. Ж.-Б. Сея, С. Сімонді. Ж. Прудона, К. Маркса та ін. [1, 2]. Досить детальний аналіз поглядів вчених цього етапу історії економічної науки, можна знайти у [3, 4]. Характерними для того часу стали дискусії про сутність та роль бізнесу, підприємницької активності, ринку, експлуатації, класів, демографічних та інших факторів у суспільному розвитку, де прихильники різних поглядів формулювали відповідні до власних поглядів закони такого розвитку. Слід підкреслити значну роль у цей час політичних аспектів, що часто надавало полеміці схоластичного забарвлення (наприклад, теза про наявність чи відсутність експлуатації при капіталізмі тощо).

Тим не менше, суто макроекономічний принцип аналізування соціально-економічних систем є відносно новим напрямком. Першим, як вважаємо, слід визнати роботи Дж. М. Кейнса [5]; для широкого загалу цікавими є скоріше інтерпретації поглядів даного вченого у подальших дослідженнях прихильників і опонентів точки зору Кейнса. Остання полягала у тому, що основним при розгляді макроекономічного розвитку є співвідношення між показниками інфляції і безробіття як головного індикатору такого розвитку; відповідно функціональним було обрано фактор грошової політики (інфляції), маніпуляції з яким дозволяють управляти зайнятістю.

У подальшому, у роботах неокейнсіанського періоду [6] розглядалося як основне співвідношення між інфляцією і темпами зростання, або ж варіації показників, які б свідчили про дійсні темпи зростання (наприклад, рівняння Домара-Харрода). Слід особливо підкреслити, що в згаданих вище випадках зайнятість або ж темпи зростання розглядалися як основний критерій досконалості системи та її розвитку, де інфляція та відповідна грошова політика можуть забезпечити бажаний рівень таких критеріїв.

Альтернативним до зазначеного слід визнати точку зору М. Фрідмена та інших вчених так званого «монетарного» етапу [7-8]. Ними ці ж самі критерії і показники розглядалися вже з протилежної точки зору, де головним є забезпечення стабільності економіки і

грошової системи, а все інше вирішується автоматично в межах збалансованої системи. Таким чином, однаковий набір емпіричної інформації про стан системи розглядався з практично діаметральних філософських, методологічних позицій.

Акцент саме на даних вчених та дискусіях представляється найбільш характерним. У подальшому в економічній науці, на нашу думку, спостерігалися скоріше інтерпретації таких підходів або ж спроби їх синтезувати, прикладом чого можуть бути праці П. А. Самуельсона та інших [9].

Яскравим прикладом боротьби подібних методологій стала Україна після 1991 року, коли ставка на інфляцію як засіб збереження економіко-виробничих основ потенціалу країни у першій половині 90-х рр. змінилася на політику збереження стабільності грошової системи будь-якою ціною у подальшому. В обох випадках країна стикнулася із серйозними труднощами, наслідки яких, очевидно, зберігаються і досі.

Таким чином, були і залишаються дискусійними такі питання: 1) чого потрібно досягти при розробленні стратегії розвитку і за рахунок чого; 2) вибір індикаторів, які б відображали довготривалі процеси розвитку; 3) логіка узгодження таких індикаторів; 3) ідентифікації функціональних і результатуючих показників, що надаватимуть інформацію про можливість реально впливати на процеси. Все це у сукупності покликано надавати чітко інтерпретовану інформацію про спрямованість і характер розвитку системи.

В Україні до найбільш змістовних робіт у даному напрямку слід віднести роботи І. Лукінова, П. Саблука, В. Геєця та ін. [10-12], а також наукових колективів, очолюваних цими вченими. Таким чином, питання зберігає особливу актуальність і на даний час, і на перспективу.

Метою дослідження є окреслення та опис основних логічних передумов до ідентифікації моделі економічного розвитку України.

Результати досліджень

Термін «макроекономічний розвиток» вже достатньо тривалий період є одним із найбільш вживаних в економічній науці і практиці. Під цим найчастіше розуміють певну модель соціально-економічного розвитку окремої країни, яка є унікальною, тобто притаманною саме для даних умов, а також особливості її втілення в конкретних умовах.

Особливо актуальним є питання вибору моделі та політики макроекономічного розвитку в країнах з транзитивною економікою, тобто там, де будується економіка зразка економічно розвинутих країн, або країн, де економіка зазнала серйозних дисфункцій, кризових тенденцій, при чому у суспільстві існує чітке переконання про необхідність

зміни ситуації. Останній варіант є характерним для України, адже ще на початку нинішнього століття світовим співтовариством було визнано, що в нашій країні побудована ринкова економіка, натомість загальна ситуація в країні відповідає скоріше стану тривалої депресії. Звідси можна стверджувати про особливості та шляхи економічного зростання в Україні, що потребує обґрунтування унікальної політики розвитку, у т.ч. політики відповідних регуляцій. Насправді ж створення моделі розвитку в Україні триває настільки довгий період і має настільки критичні результати, що це вже слід віднести до проблеми національного рівня.

Успішність економічного розвитку на національному рівні асоціюється із ефективністю та результативністю, тобто відповідністю між очікуваними і реальними результатами змін, а також необхідними витратами на їхнє здійснення. В основі такого розвитку завжди полягає певна регулятивна політика, яка здійснюється в країні. Виключно важливим є те, що ця політика повинна бути визнана суспільством, нацією як достатньо обґрунтована саме з позицій того, які наслідки очікуються та які витрати (чи втрати) будуть мати місце в процесі реформ. При цьому такі витрати (втрати) визнані суспільством як допустимі з огляду на їхню тимчасовість та очікуваний позитив внаслідок реформ. Знову ж таки, у кожному разі можна говорити про унікальні умови та зміст регулятивної політики. Звідси кожна країна у той чи інший період проходить етап вибору такої політики та її легітимізацію – тобто визнання, схвалення – у суспільстві, і мабуть завжди цей вибір був болісним і критичним для суспільства.

Саме термін «економічне зростання» як суперечливий та неоднозначний процес ми вимірюємо у збільшенні валового національного продукту та економічного доходу, як наслідок – у можливості покращення демографічного характеру, підвищення загального рівня життя, добробуту, посилення ролі країни на національному рівні тощо. Слід підкреслити, що економічне зростання в Україні в сучасних умовах глобалізації суспільства неможливо дослідити (тобто визначити шляхи, причини зростання та вирішення проблем) без аналізу та порівняння ретроспективних шляхів розвитку як окремих країн світу, так і на рівні самої країни.

Так, катастрофічні зміни в колишньому СРСР на початку 90- рр. ХХ ст. призвели до національної ідентифікації України, що об'єктивно вимагало економічної самовизначення. Як відомо, в цей час було задекларовано ідеологію капіталістичного (так званого «європейського») розвитку із одночасною соціальною орієнтованістю ринкової економіки.

Досвід засвідчив про численні труднощі при реалізації обраної стратегії. Перебіг економічної історії незалежної України, у т.ч. події 2014-2016 рр. обумовили різку актуалізацію питання моделі подальшого економічного розвитку країни. Позитивний сценарій подальшого розвитку подій передбачає такі невід'ємні елементи: 1) розроблення усталеної реалістичної моделі економічного зростання; 2) схвалення відповідної стратегії суспільством (принаймні розуміння цього плану як найбільш вигідного чи єдиного можливого з наявних альтернатив); 3) реалізацію стратегії на практиці. При цьому останнє по суті не потребує істотних додаткових зусиль у тому разі, коли обрана модель розвитку є вірною. Подібний алгоритм відбиває, на нашу думку, зміст терміну «реформи».

Слід підкреслити, що у такій моделі розвитку зацікавлене все суспільство, окрім маргінальних груп, які складають лобі корупції і можуть не братися до уваги. Загалом на даний час, за виключенням останніх груп, в Україні переважна більшість груп економічних агентів незадоволена своїм станом. Безумовно, існує ціла низка додаткових умов для успішного здійснення реформ, проте такі не є ключовими, і по суті вони вже сформовані або ж знаходяться у стані формування в країні. Можна стверджувати, що у цієї переважної більшості груп економічних агентів вже сформовано достатньо близьке уявлення про загальну мету розвитку, звідси окремі параметри моделі, очевидно, будуть принаймні із розумінням сприйняті у суспільстві. Таким чином, залишається питання того, якою буде ця модель економічного зростання. Проте стверджувати про активну та конструктивну участь вітчизняної економічної науки, а також політичної і бізнесової еліти – окрім закликів про європейський вибір – можливо лише щодо поодиноких прикладів, які є радше виключеннями з правила.

Наведемо приклад, що ілюструє суть проблеми щодо саме моделі і стратегії економічного розвитку, а не перманентних заходів. Загальною проблемою країни є низька якість шляхів сполучення. Це всі розуміють. Проте економічна модель вирішення проблеми передбачає відповідь на такі питання: 1) де візьмуться гроші на дороги (при чому так щоб це було найвигідніше для всіх); 2) хто побудує дороги (із тією ж передумовою); 3) яким буде контроль за процесами тощо. Адже все це вже є, проте таке по суті не працює або ж працює неприйнятно. Таким чином, вибір моделі економічного зростання означає не збільшення витрат на будівництво і ремонт доріг, а створення принципово нової системи, яка б унеможливила повторення проблемної ситуації.

Чому в Україні не ініційовано масштабний суспільний проект вибору та обґрунтування моделі економічного розвитку – не зрозуміло.

Аналізуючи публікації про аналогічні ідеї, хотіли б зазначити, що на фоні вірних в цілому загальної мети, гасел та неоднозначності висловлених точок зору насторожує фактична відсутність розуміння самого поняття такої моделі. В основі вірної моделі повинні бути покладені механізми, які б працювали з достатньою ефективністю, при чому це був би ліпший варіант із альтернативних, адже теорія свідчить про наявність цілої низки можливих моделей розвитку. Будь-яка така модель передбачає, окрім загальної мети (яка загалом мабуть не зміниться у порівнянні із аналогом середини 90-х рр.), визначення джерел розвитку. Рушійні сили такого розвитку повинні забезпечити економічне зростання в силу тільки того, що це є вигідним для переважної більшості економічних агентів суспільства. Таким чином, в основі економічного зростання об'єктивно полягають фундаментальні процеси макро- та мікро- рівнів, які є зрозумілими і діють, і на основі яких могли б бути створені механізми конкретних процесів зростання. Саме це слід розглядати як квінтесенцією тези про модель зростання.

Водночас можна визначити також завдання, умовно кажучи, другого порядку: ідентифікації – опису, оцінювання, моделювання та прогнозування окремих ефектів в процесі такого розвитку, відстежування змін окремих сегментів і показників, а також процесів, які важно відслідковувати, наприклад, розвиток тіньового сектору економіки і т.д. В прикладному плані основним у таких моделях є їх здатність надавати чіткі рекомендації з корегування ситуації.

Суть зазначеної проблеми полягає, як вважаємо, у відсутності належної методології, а, звідси, ідеології, критеріїв та показників, за якими може бути побудована така модель реформ, тобто відсутності науковості процесу як такого. Всі спроби змін були епізодичними, несистемними і хаотичними явищами, які у переважній більшості випадків не мали суспільного розуміння – легітимізації. Економічне зростання в Україні в сучасних умовах глобалізації суспільства неможливо дослідити, тобто визначити шляхи, причини зростання та вирішення проблем без аналізу та порівняння фундаментальних моделей розвитку, сформованих в економічній науці. Це потребує також вивчення ретроспективного досвіду втілення таких моделей в інших країнах світу. При цьому вибір моделі розвитку означає вибір із можливих альтернатив. Опис останніх представляється на даному етапі досліджень ключовим моментом аналізу.

Так, детальне вивчення історії економічних вчень засвідчило про існування щонайменше 10 моделей макроекономічного розвитку, які, у свою чергу, мають відгалуження у вигляді певних гібридних варіантів.

Слід особливо підкреслити, що у ті чи інші часи створення цих моделей було схвалено суспільством, а зміни мали щонайменше якусь, принаймні прийнятну для суспільства ефективність. Звідси слід досить обережно наполягати на архаїчності деяких із них з огляду на тривалу ретроспективу відповідних ідей і поглядів, тому що, як свідчить досвід, поширена на даний час в країні економічна парадигма часто є трансформованим різновидом подібної архаїчної моделі.

Стверджуємо про існування наступних моделей розвитку:

1. *Канонічна*, створена у часі середньовіччя на основі релігійних догматів етики, справедливості, на яких будувалися норми економічної поведінки людини та політики у країні. Особливістю моделі є акцентування важливості не на традиційних для сучасної економіки пріоритетах (прибутковості бізнесу, створенні багатства тощо), а на проблемі їхньої логічної відповідності до наявних у суспільстві духовних цінностей.

2. *Меркантилістська*, створена впродовж XI-XVII ст. на основі відповідних ідей про визначальну роль грошей (золота) в країні, необхідність політики протекціонізму та визнання як основної сфери формування багатства саме галузі торгівлі.

3. *Політекономічна*, що була створена у XVII ст. і яка була побудована на принципах класичної політекономії, а саме: визначальності сфери матеріального виробництва, теорії вартості, кількісній теорії грошей та – головне – концепті економічного лібералізму.

4. *Кейнсіанська*, що була створена у 30-х рр. XX ст. і яка передбачала апріорі недосконалість ринкових механізмів та необхідність внаслідок цього регулювання ринкової економіки. У даному випадку слід зазначити нео- та посткейнсіанські варіації цієї моделі, а також досить поширені точки зору на основі теорій недосконалої і монополістичної конкуренції.

5. *Неоліберальна*, яка була сформована впродовж XX ст. і яка виходила із детермінантної ролі конкуренції в сучасних економічних системах, тобто умови, що регулятивна політика є виправданою лише з метою захисту конкуренції. В межах цієї моделі перебувають окремі концепти монетарної, фрайбургської (ордоліберальної) та інших теорій.

6. *Інституційна*, яка передбачала, що зміст економіки обумовлений перш за все впливом наявних норм, традицій, правил (інститутів). Звідси головним є вплив чи видозміна наявних у суспільстві інститутів.

Очевидно, кожна із зазначених моделей має обмеження, тобто якісь групи економічних агентів в країні поставлять під сумнів її коректність або доцільність.

Головним проміжним висновком із зазначеного є твердження про те, що вибір (селекція) різних критеріїв (пріоритетів розвитку) в реальності означає унікальну постановку задачі із різним тлумаченням значення динаміки показників. Нижче представлено авторське уявлення про альтернативи селекції інформаційних показників. Мова йде про те, які з показників можуть бути обраними як головні детермінантні при реалізації різних за ідеологією політики розвитку (табл. 1).

З іншого боку, з огляду на таку варіативність моделей постає ключове питання: яка з них може і буде визнана (схвалена) українським суспільством, адже у кожному разі можна стверджувати про спектр пріоритетів розвитку, очікуваних результатів, домінування у суспільстві різних груп економічних агентів, а, звідси, і різного бачення шляхів вирішення наявних проблем. При цьому у кожному разі мова йде про різні критерії результативності та ефективності, які загалом не можуть бути поєднаними до якогось інтегрального показника або ж такий компроміс вимагає окремого суспільного схвалення. Зрілість суспільства у даному разі асоційована з огляду на те, що в такому є розуміння того, що всі пріоритети не можуть бути досягнутими одночасно, і у кожному разі реформи супроводжуватимуться певними втратами. їхнього стану, що суперечить вказаному ефекту.

Таблиця 1

Критерії і показники оцінювання можливих стратегій суспільного (регіонального) розвитку

Критерії	Показники
Ідеологія індустріального розвитку	
Рівень матеріального виробництва, виробництво товарів та послуг (у грошовому виразі)	Обсяги виробництва різних видів продукції у фізичних одиницях, показники окремих галузей (промисловості, сільського господарства, будівництва тощо), матеріально-енергетичні ресурси і т.д.
Ідеологія фінансово-економічного розвитку	
Фінансово-економічні показники	Випуск та валова додана вартість, валовий регіональний продукт, баланс підприємств, рентабельність діяльності, індекси цін, інвестиції, зовнішньоекономічна діяльність тощо
Ідеологія соціальноорієнтованого (постіндустріального) розвитку	
Соціально-культурний, демографічний розвиток	Рівень оплати праці, зайнятість, житлово-комунальне будівництво, наука та інновації тощо

Закінчення табл. 1

Критерії	Показники
Інституціональний розвиток	Кількість, динаміка і структура суб'єктів державного реєстру підприємств і організацій, показники розвитку малих підприємств, додаткові показники, що відбивають такий розвиток (наприклад, розвиток ринкових відносин, дані про приватизацію, роздержавлення, зміни структури корпоративної власності тощо)

Джерело: авторська інтерпретація

Зі свого боку в процесі здійсненні реформування економіки окремої країни вважаємо за неможливе реалізацію принципу Парретто-ефекту як принципового критерію оцінювання змін, адже, знову ж таки, дотримуємося тієї точки зору, що в процесі реформ завжди будуть мати місце втрати принаймні якоїсь групи агентів, тобто погіршення

В табл. 2 відображено в індексній формі динаміку основних показників макроекономічного змісту на прикладі Вінницької області. Як бачимо, зміни основних показників за досліджуваний період можуть бути інтерпретованими як достатньо активне економічне зростання. Водночас на суспільному сприйнятті економічної реальності, а також за офіційними тлумаченнями ситуації країна знаходиться в стані яскраво вираженої економічної кризи.

Таблиця 2

Динаміка основних соціально-економічних показників Вінницької області за 2005-2015 рр. [6] (індексне відображення, за 1,0 взято показники 2005 р.)

Показники	Розмірність	Роки					
		2005	2006	2007	2009	2010	2015
1. Валовий регіональний продукт	млн грн	1,0	1,2	1,5	2,0	2,1	2,2
2. Доходи всього (бюджет області)	млн грн	1,0	1,4	1,9	2,3	2,4	2,6
3. Податкові надходження	млн грн	1,0	1,5	2,0	2,7	2,7	2,8
4. Видатки усього	млн грн	1,0	1,4	1,9	2,3	2,3	2,4
5. Обсяг реалізованої продукції	млн грн	1,0	1,3	1,6	1,9	2,0	2,5
6. Зовнішньоторговельний оборот	млн дол. США	1,0	1,1	1,1	1,3	1,0	1,3

Закінчення табл. 2

Показники	Розмірність	Роки					
		2005	2006	2007	2009	2010	2015
7. Кількість зайнятих	тис. осіб	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
8. Кількість безробітних (у віці 15-70 р. за методологією МОП за тривалістю незайнятості)	тис. осіб	1,0	0,9	0,9	1,0	1,6	1,5
9. Кількість зареєстрованих безробітних*	тис. осіб	1,0	0,9	0,8	1,0	0,6	0,7
10. Рівень зареєстрованого безробіття *	%	1,0	0,9	0,8	1,0	0,6	0,7

Примітка – * на кінець року

Джерело: статистичні дані.

В свою чергу, відсутні будь-які обґрунтування щодо оптимальності вказаних пропорцій, не кажучи вже про бачення подальших сценаріїв розвитку економічної системи.

Наявна на сьогодні ж ситуація свідчить скоріше про бажання досягти, умовно кажучи, всього самого найкращого одночасно, чого в принципі неможливо. Звідси влада, яка адекватно розуміє зміст подій, повинна: по-перше, обрати якусь модель розвитку, маючи належні аргументи про те, що саме цей варіант є найбільш вигідним; по-друге, довести цю позицію до суспільства, тобто отримати його схвалення; по-третє, здійснити реформу у повній відповідності до обраної ідеології та моделі розвитку, не змінюючи жоден із параметрів, тому що це принципово унеможлиблює реформу як таку. Завданням економічної науки є при цьому насамперед представити владі такі альтернативи з відповідними коментарями і аргументами. Саме це і потребує детальних наукових пошуків.

Зазначене є більш ніж актуальним також на рівні регіонального розвитку, де, з одного боку, існує специфіка регіону, а, з іншого, має місце підпорядкованість, обґрунтована меншою чи більшою мірою, до реалій державної політики на рівні країни. Не зважаючи на численні дослідження і у світі, і в Україні, побудова моделі макроекономічного розвитку залишається проблемним аспектом сучасної економічної науки. Проблемні моменти полягають, як вважаємо, насамперед на методологічному рівні – тобто за якою логікою пізнавати закономірності вказаного розвитку і будувати відповідні моделі.

Література

1. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. – М.: Экономика, 1993. – 237 с.
2. Миль Дж. Ст. Основы политической экономии. Т.3. – М.: Прогресс, 1981. – С.326-327.
3. Всемирная история экономической мысли. – В трех томах. – М.: Мысль, 1989. – 478 с.
4. Історія економічних вчень: Підручник / Л. Я. Корнійчук, Н. О. Титаренко, А. М. Поручник та ін.; За ред. Л. Я. Корнійчук, Н. О. Титаренко. – К.: КНЕУ, 2007. – 445 с.
5. Кейнс Дж. М. Трактат про грошову реформу. Загальна теорія зайнятості, відсотку та грошей. – К.: Либідь, 1999. – 190 с.
6. Пигу А. Экономическая теория благосостояния. – М.: Прогресс, 1995. – 453 с.
7. Фридмен М. Теория процента и денег.– М.: Экономика, 1990.– 210 с.
8. Фридмен М., Хайек Ф. О свободе /Под ред. А. Бабица. – Минск: Полифакт референдум, 1990. – 20 с.
9. Самуельсон П. Экономика. В 2-т томах. – М.: «Пегас». – 1992.
10. Лукинов И. И. Эволюция экономических систем. М.: «Экономика», 2002. – 567 с.
11. Сучасна аграрна політика України: проблеми становлення / За ред. П. Т. Саблука, В. В. Юрчишина. – К.: ІАЕ, 1996. – 664 с.
12. Економіка України: підсумки перетворень та перспективи зростання / За ред. В. М. Гейця. – К.: ІЕ НАНУ, 2016. – 139 с.

Романенко В.А.,

д.е.н, професор,

професор кафедри економічної теорії
та конкурентної політики,

Лебедева Л.В.,

к.е.н, доцент кафедри економічної
теорії та конкурентної політики,

Київський національний торговельно-економічний університет

РЕГІОНАЛЬНА ПРОМИСЛОВА ПОЛІТИКА В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ

Постановка проблеми. Питання регіональної промислової політики актуалізується з погляду на тенденції до децентралізації суспільно-економічної діяльності, в наслідок чого багато важливих питань

знайдуть своє вирішення саме на регіональному рівні. Це у значній мірі стосується створення в регіонах нових робочих місць, підвищення енергоефективності економіки. У цьому зв'язку на перший план досліджень виходить проблема випереджаючого розвитку обробної промисловості й, насамперед, машинобудування, легкої та харчової промисловості. Саме тут створюються найбільш високопродуктивні робочі місця і в цих галузях найменше споживання енергоресурсів на одиницю виробленої продукції в Україні[1].

Як стверджує автор ґрунтового дослідження проблем конкурентоспроможності економіки США Р.Лоуренс «Обробна промисловість, – розглядається як основа сучасної економіки, найважливіше джерело високої заробітної плати та зайнятості, головне джерело зростання продуктивності праці, центр життєво важливої регіональної економіки...» [2, с.30]. Промисловість зберігає за собою лідуючу роль у збереженні темпів зростання національної економіки, її розвитку, не дивлячись на те, що близько 70 % ВВП економічно розвинених країн створюється у сфері послуг. Адже, зниження частки виробничої сфери пов'язано не зниженням її ролі в економіці країни, а з зростанням продуктивності праці та впровадженням НДДКР у процес виробництва.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанню дослідження ролі промислової політики в економічному зростанні присвячено багато праць вітчизняних вчених, зокрема Вишневського В.П. [3], Якубовського Н.М. [4-5], Кіндзерський Ю.В. та ін. [6]. Що стосується регіональної промислової політики, то ці питання не достатньо, або взагалі не висвітлено в сучасній науковій літературі. В Україні регіональними аспектами функціонування галузей промисловості і особливо обробної займалася наукова установа – Рада по вивченню продуктивних сил України НАНУ в особі працівників відділу регіональних проблем галузей обробної промисловості. Особливо слід виділити праці фундатора наукової школи з міжгалузевих виробництв д.е.н., проф. Бема І.С., а також к.е.н. Тарасову Н.В., к.т.н. Калініченко І.С. та ін. Найбільш ґрунтовною працею стало фундаментальне наукове дослідження: «Схема-прогноз розвитку і розміщення продуктивних сил України та її регіонів». Але у зв'язку з розформуванням РВПС України НАНУ системні дослідження із згаданої проблематики в Україні припинилися.

Мета статті є оцінка реалізації регіональної промислової політики в Україні з огляду на посилення глобалізаційних тенденцій.

Матеріали та методи. Під час дослідження використано матеріали державної служби статистики України та наукові праці з питань

розвитку внутрішнього ринку та промислового потенціалу України. Застосовано методи аналізу та синтезу, системного підходу при аналізі регіональної промислової політики України

Виклад основного матеріалу. За останні роки накопичилося безліч фундаментальних та прикладних проблем, що вимагають якнайскорішого розв'язку, а також виступили на поверхню проблеми, які свідомо допускалися російською, а потім радянською владою протягом століть та десятиліть, на котрі вже у роки незалежності не приділялося достатньо уваги.

Мова йде, в першу чергу, про спеціалізацію окремих регіонів на виробництві продукції, що була переважно зорієнтована на російський ринок. До таких регіонів слід віднести прикордонні регіони сходу та півдня: Луганська, Донецька, Харківська, Миколаївська області та АР Крим.

Так, наприклад, потужності машинобудівного підприємства Луганщини як «Луганськтепловоз», «Стаханівський вантажнобудівний завод» близько 90 % своєї продукції постачали в Росію. Виключно на загальносоюзні (російські) потреби працювали численні підприємства військово-промислового комплексу Донецька, Харкова, Миколаєва, Керчі, Севастополя та інших міст.

Крім того, спостерігається значна залежність вітчизняних підприємств від поставок з Російської Федерації критично важливої продукції. Так, серце тепловоза – двигун, «Луганськтепловоз» отримував з Росії. Маючи майже повний цикл виробництва танків: від конструкторських розробок до двигуна, Харківський завод ім. Малишева отримував гармати з Росії. Критичною була залежність підприємств приладобудування, радіопромисловості від постачання з Росії, при тому, що лівову частину своєї продукції вони постачали на російський ринок.

Чому окремі регіони України виявилися так сильно пов'язані економічними зв'язками з Росією? Як показує історія цього питання, це відбувалося не стихійно, іноді в супереч економічної доцільності. Ще царський уряд впроваджував такі тарифи на залізничні перевезення, що дешевше було відправити продукцію у Санкт-Петербург, ніж у сусідні регіони України. За часів командно-адміністративної системи ці процеси «прив'язування» прикордонних регіонів до Росії ще більш посилювались та набули системного характеру.

Поряд із виробничою спеціалізацією відбувався й перетік робочої сили: фахівців з України направляли працювати до Росії та інші республіки СРСР, а в Україну приїжджали російські кадри.

Чи були ці процеси відомі на моментотримання незалежності і на протязі вже 25 літньої новітньої історії України? Так і українські вчені, зокрема з РВПС України НАНУ вносили пропозиції щодо подолання існуючих та майбутніх ризиків такої ситуації.

Так, наприклад, в галузі залізничного машинобудування пропонувалося створити єдину організаційну структуру, об'єднавши підприємства Луганської, Донецької, Полтавської та інших областей. Оскільки Україна володіє повним циклом виробництва у цій сфері: від рейок до вагонів та локомотивів, та така потужна компанія мала б можливість працювати не тільки на російському, а й на міжнародному ринку. Подібна ситуація існує й на підприємствах енергетичного машинобудування Харківщини. Ситуація, коли потужні підприємства Харкова: «Турбоатом», «Електроважмаш» для виходу на зовнішні ринки вимушені часто користуватися послугами російських зовнішньоекономічних структур не сприяє зростанню їх конкурентоспроможності. В енергетичному машинобудуванні також потрібно створити потужну компанію, яка б могла конкурувати із світовими лідерами («Дженералелектрік», «Сіменс», «АББ»).

Існуюча в Україні практика створення в регіонах окремих виробників кінцевої продукції, зокрема, трамваїв, тролейбусів, автомобілів, комбайнів і т.д. суперечить сучасним тенденціям. Як, видно з таблиці 1. у країнах Європи домінує в межах країни одне підприємство, що поставляє трамваї як на внутрішній, так і у деяких випадках, на зовнішній ринки.

Таблиця 1

Підприємства по виробництву трамваїв у країнах Європи

Країна	Підприємство
Австрія	Simmering-Graz-Pauker
Болгарія	TRAMKAR
Хорватія	Crotram
Фінляндія	Transtech (дочірнякомпаніяSkoda Transportation)
Франція	Alstom
Німеччина	GothaerWaggonfabrik, Siemens
Угорщина	Ganz (дочірнякомпаніяSkoda Transportation)
Італія	AnsaldoBreda
Польща	FPS «Cegielski», Konstal, Newag, PESA Bydgoszcz, Protram, Solaris
Іспанія	Construcciones y Auxiliar de Ferrocarriles

Джерело: складено авторами.

Не може поштучне, дрібносерійне виробництво конкурувати із потужним масовим та глобалізованим. Так, наприклад на сьогодні виробництвом трамваїв займаються у Львові (завод «Електротранс» концерну «Електрон»), Вінниці («Вінницька транспортна компанія»), Одесі («Татра-Юг») Києві та інших регіонах. Не дивлячись на те, що у Києві («Київський завод електротранспорту») було започатковано виробництво трамваїв, нещодавно було підписано договір на купівлю 10 трамваїв польського виробництва (PESA) на загальну суму в 11,5 млн. євро для потреб міста. Іноземний трамвай перевищує вітчизняний в технічному аспекті, але ми втрачаємо достатньо міський внутрішній ринок, а це й робочі місця, зарплати, наповнення бюджету.

Який же вихід з цієї ситуації? Наука та виробнича практика давно дали відповідь на це запитання: спеціалізація та кооперація. Адже, для машинобудування характерним є: «...тенденція до посилення спеціалізації та кооперування. Вона обумовлена, насамперед, вигодами від збільшення масштабу виробництва.» [7, С.83]. У випадку, коли внутрішній ринок є достатньо ємний для певної продукції, доцільно створювати один-два збиральних підприємства кінцевої продукції. Інші регіони могли б, виходячи із власних можливостей, спеціалізуватись на постачанні комплектуючих. Так, у випадку електротранспорту, Харків може забезпечити постачання електричних агрегатів, Запоріжжя – силовою електронікою, Київ – мікроелектронікою та приладами, Київщина – резино-технічним виробництвом. Складальне виробництво можна організувати у Львові чи Дніпрі, де є достатньо відповідних потужностей.

У випадку, коли стоїть завдання виходу на світовий ринок, його слід шукати у поглибленні спеціалізації на окремих виробках чи технологічних процесах. Позитивним прикладом такої спеціалізації ми бачимо в окремих західних регіонах України, де транснаціональні компанії створили доволі потужні виробництва. Так, у львівській області всесвітньо відомий французький концерн Nexans створює завод з виготовлення бортових електричних мереж для автомобілів, виробничі потужності даного підприємства будуть використані для потреб концерну BMW. Також, японська компанія Fujikura (всесвітньо відомий виробник електроустаткування, телекомунікаційних систем і автомобільних компонентів) запустить другий завод в Яворівському районі Львівської області в осени цього року. Перший завод Fujikura на Львівщині запрацював в квітні 2016 р. Але, бажано, щоб подібні підприємства створювались в окремих регіонах країни з урахуванням наявного науково-технічного і виробничого потенціалу. Подібні

позитивні приклади існують в Європі. Американська компанія AMD (один з найбільших виробників комп'ютерного обладнання) вперше розмістила завод в континентальній Європі в німецькому місті Дрезден на базі потужного підприємства «Роботрон» (виробництво ЕОМ). Цікавим є те, що компанія надала перевагу саме такому місцю розміщення тому, що місцева влада зобов'язалася вкласти значні кошти в інфраструктуру забезпечення цього виробництва.

Говорячи про роль ТНК і загалом іноземних інвесторів у розвитку промисловості регіонів, слід дати відповідь на такі запитання:

- Чи відповідає вид економічної діяльності та його можливі економічні наслідки напрямам та завданням соціально-економічного розвитку регіону;
- Яким чином реалізація інвестиційних проектів у промисловості регіону може вплинути на інші регіони і загалом на ринок відповідної продукції в державі?

Постановка таких питань пов'язана з тим, що існує достатньо прикладів, коли іноземні інвестиції в промисловість регіону в цілому суперечили, а подекуди наносили непоправиму шкоду цілям та завданням соціально-економічного розвитку.

Вплив ТНК на розвиток економіки України є значним, адже вони функціонують у багатьох регіонах нашої країни в усіх найприбутковіших галузях економіки зі швидким оборотом капіталу, а саме:

- виробництво тютюнових виробів: ТНК «JapanTabaccoInternational», «ImperialTabaccoGroup», «PhilipMorris», «В.А.Т.»;
- пивобезалкогольна галузь: пиво, безалкогольні напої ТНК – «Coca-Cola», «Pepsi» (вкуп «Сандри»), «OranginaGroup» (вкуп «Росинки»);
- переробка олійних та зернових культур: компанії «Bunge» (вкуп елеваторів, контроль над експортом зерна; ТМ «Олейна», «Щедрий Дар» тощо);
- переробка молока: ТНК «GroupeLactalis», «BelGroup», «Danone» (Франція), «Юнімілк» (Росія);
- виробництво кондитерських виробів (шоколаду) та концентрованих харчових продуктів: ТНК «Nestle» (ТМ «Світоч», «Торчин-продукт», «Крафт Фудз» (ТМ «Корона») та ін.;
- виробництво продуктів побутової хімії та парфумерії: ТНК Procter&Gamble (США) [8, с.53].

Ці компанії викупили або побудували виробничі комплекси на територіях регіону, фактично, стаючи елементом їх господарств.

Визначимо основні позитивні та негативні сторони від діяльності ТНК на економіку країни реципієнта. Серед позитивних можна виокремити наступні:

- оптимальне розміщення виробництва та розподіл ресурсів на території регіону. ТНК прораховують розміщення сировини, наявність інфраструктури, робочих кадрів при розміщенні своїх виробництв;

- поширення науково-технічних розробок, інновацій у галузі економіки та в країні в цілому. Імпорт нових технологій, покращує якість продукції, підвищуючи конкурентоспроможність підприємства. Також нові технології у галузі сприяють збільшенню експорту;

- стимулюють розвиток конкурентних відносин через підриєв позицій регіональних монополій. Розміщуючи своє виробництво у певному регіоні ТНК підриєвають монопольну владу існуючих місцевих підприємств тим самим оздоровлюючи конкурентне середовище;

- розширення міжнародної співпраці через багаті міжнародні зв'язки ТНК.

Основні негативні наслідки діяльності ТНК включають наступні:

- завезення до країни-реципієнта застарілих та екологічно небезпечних технологій. Розвинені країни прагнуть вивезти екологічно небезпечне виробництво за межі своєї країни, тим самим дбаючи про екологічну ситуацію у власному регіоні. Часто ТНК використовують за відсутності стимулу конкуренції застрілі технології виробництва у країні базування;

- захоплення ТНК найбільш розвинутих і перспективних сфер промислового виробництва країни, з найменшим часом обороту капіталу та найбільшою прибутковістю, незацікавленість у «довгих» інвестиціях, що сприяють розвитку важливих сфер економіки країни-реципієнта;

- уникнення сплати податків через перерозподіл капіталу в країні з нижчим рівнем оподаткування;

- цінова політика заниження цін (демпінг), що можуть дозволити ТНК для виведення з ринку конкурентів (вітчизняних підприємств), що ставить у залежність країну-реципієнта від міжнародних компаній.

Виходячи з цього, завданням уряду повинна бути мінімізація негативного впливу діяльності ТНК як на регіони країни, так і в країні в цілому. Для цього повинні бути чітко визначені система стимулювання іноземних ТНК та амортизатори від можливих негативних впливів їх діяльності.

ТНК на сучасному етапі контролюють більше половини світової торгівлі і фінансів, найбільш прибуткові галузі і виробництва в різних країнах. Насьогоднішній день ТНК є основою господарського комплексу

країн зрозвинутою ринковою економікою. За індексом транснаціональності (ІТН), що розраховується як середнє значення наступних трьох показників: відношення зарубіжних активів до загального обсягу активів, зарубіжних продажів до загального обсягу продажів і чисельності працівників за кордоном до загальної кількості зайнятих, до найбільш транснаціоналізованих галузей світу відносяться телекомунікації, автомобілебудування, фармацевтика (Таблиця 2). 100 провідних МНК за ІТН мають в середньому більше, ніж 500 філій кожна, у більш, ніж 50 країнах світу.

Ядро світогосподарської системи складають майже 500 ТНК, що мають практично необмежену економічну владу. Усього у світі діють приблизно 60 тис. фінансово-промислових груп і ТНК, що мають до 250 тис. філіалів за межами країн базування, контролюючи до 50% світового промислового виробництва, 65% зовнішньої торгівлі, 80% патентів і ліцензій на нову техніку, технології і ноу-хау. При цьому більша частина платежів, пов'язаних з трансфертом нових технологій, здійснюється всередині ТНК: в США їх частка складає 80%, в Великобританії – 90 [9].

Особливу роль в можливому економічному піднесенні в регіонах відводиться малому і середньому підприємству. Але, на жаль, триває процес його витіснення крупними компаніями у тому числі глобальними. Можна навести чимало прикладів, коли малі й середні підприємства в окремих регіонах бралися за виготовлення різноманітної продукції від електро побутових приладів, телевізорів, радіоприймачів до комбайнів, автомобілів та автобусів. Загалом в Україні спостерігається тенденція до зменшення присутності вітчизняних товаровиробників на ринку.

Таблиця 2

Найбільші 25 ТНК світу за індексом транснаціональності [10]

№	ТНК	Країна базування	Галузь промисловості	ІТН, %
1	RioTinto PLC	Великобританія	Добуток та переробка нафти	99,2
2	Altice NV	Нідерланди	Телекомунікації	97,0
3	Heineken NV	Нідерланди	Продукти харчування та напої	96,6
4	AngloAmericanplc	Великобританія	Mining, quarryingandpetroleum	94,8
5	Anheuser-BuschInBev NV	Belgium	Продукти харчування та напої	93,1
6	Nestlé SA	Швейцарія	Продукти харчування та напої	92,3
7	SchneiderElectric SA	Франція	Комунальне господарство	91,9

Закінчення табл. 2

№	ТНК	Країна базування	Галузь промисловості	ІТН, %
8	Linde AG	Німеччина	Хімія	91,9
9	BritishAmericanTobacco PLC	Великобританія	Табачні вироби	90,5
10	WPP PLC	Великобританія	Бізнес послуги	88,6
11	SABMiller PLC	Великобританія	Продукти харчування та напої	88,3
12	CK Hutchison Holdings Limited	Гонконг, Китай	Роздрібна торгівля	85,8
13	ArcelorMittal	Люксембург	Метали і металеві вироби	85,4
14	SAP SE	Німеччина	Комп'ютерні комплектуючі	85,2
15	Volvo AB	Швеція	Автомобілебудування	85,1
16	Hon Hai Precision Industries	Тайвань, провінція Китаю	Електроніка	84,3
17	Mondelez International, Inc.	США	Продукти харчування та напої	83,0
18	Vodafone Group Plc	Великобританія	Телекомунікації	81,2
19	Total SA	Франція	Добуток та переробка нафти	81,0
20	BG Group plc	Великобританія	Добуток та переробка нафти	80,8
21	Unilever PLC	Великобританія	Продукти харчування та напої	80,8
22	Christian Dior SA	Франція	Легка промисловість	79,4
23	Roche Group	Швейцарія	Фармацевтика	79,2
24	Iberdrola SA	Іспанія	Комунальне господарство	79,0
25	Imperial Brands PLC	Великобританія	Табачні вироби	78,8

Показовим є приклад з виробництва енергозберігаючого світлодіодного освітлювального обладнання. Подібні виробництва були започатковані в Київській, Чернігівській, Черкаській, Харківській, Дніпропетровській та ряді інших областей. Але, не дивлячись на перспективність цього напрямку спостерігається стала тенденція до збільшення присутності на цьому ринку іноземних, переважно китайських виробників, частка яких перевищує 90%. Більш висока конкурентоспроможність китайських виробників пояснюється тим, що в Китаї виробляються всі складові світлодіодного обладнання: від світлодіоду докінцевої продукції. Українські виробники вимушені імпортувати головний елемент – світлодіоди. Цікавим є досвід Китаю у цій сфері. Так, виробництвом світлодіодних кристалів та власне світлодіодів займаються 3-5 крупних компаній, оскільки започаткування високотехнологічного виробництва вимагає інвестицій у мільярди доларів. А от виготовлення різноманітного освітлювального обладнання на основі світлодіодів займаються сотні і тисячі невеликих компаній. Тобто, є безпосередній зв'язок між великим і малим бізнесом. Вирішити

подібним чином в Україні проблему світлодіодного виробництва могла б реалізація програми з виробництва власних світлодіодних джерел світла, але вона не була реалізована.

Висновок з подібної ситуації можна робити такий: для успішного промислового виробництва в окремих регіонах України необхідно створювати базові виробництва, які становлять основу тієї чи іншої продукції й визначають її технічні і споживчі параметри. В промисловості такими являються: виробництво двигунів різного типу й призначення, напівпровідники та мікроелектроніка, конструкторські матеріали, різноманітна продукція міжгалузевого призначення. Позитивний вплив на розвиток промисловості регіонів можна навести на прикладі авіаційного двигунобудування компанії «Мотор-Січ». Саме завдяки унікальним двигунам нарощується виробництво на заводі «Авіакон»(Сумська область). Наявність потужного виробництва двигунів дозволяє організувати власнеконкурентноспроможне виробництво в Києві, Харкові та інших регіонах України. Більше того, коопераційні зв'язки між регіонами сприяють формуванню власне національної економіки. Подібні явища характерні і для багатьох розвинених країн світу. Так, наприклад Японію називають «корпорація Японія», оскільки не дивлячись на велику кількість різномасштабних компаній, всі вони працюють на спільну мету, власне на Японію. Наявність системного підходу у розвитку промисловості регіонів конче потрібна й в Україні. Тільки тоді ми зможемо створювати багаті самодостатні регіони, а з ними й багату державу.

Висновки. Врахування глобалізаційного чинника при формуванні регіональної промислової політики має відбуватися двома шляхами:

– створення сприятливих умов в регіонах для залучення ТНК з метою організації виробництва орієнтованого на глобальний ринок. Така діяльність має відбуватись в рамках стратегії соціально-економічного розвитку регіону і враховувати, в першу чергу, екологічні ризики, з іншої сторони місцева влада має створити умови, які зацікавлять міжнародні компанії розміщувати своє виробництво саме на території України. Крім того, для уникнення негативних наслідків діяльності ТНК та спрямування їх діяльності у вигідному для країни напрямку на державному рівні необхідно чітко визначити систему стимулювання іноземних ТНК та амортизатори від можливих негативних впливів їх діяльності;

– з метою протистояння експансії іноземних товаровиробників на внутрішній ринок вкрай необхідною є міжрегіональна координація виробничої діяльності з метою обмеження розпорощення виробництва

(як зазначалось у статті вище) і стимулювання спеціалізації регіонів на найбільш конкурентоспроможних видах продукції. Така спеціалізація і кооперація між регіонами дозволить максимально залучити ресурси регіонів на виробництво продукції для міжрегіональних потреб із перспективою виходу на світові глобальні ринки.

Література

1. Романенко В.А. Структурні зрушення в промисловості як фактор енергоефективності//Економіка промисловості. -№4 (56), 2011. –с. 76-81;
2. Волков Н.В. Структурные сдвиги в экономике США в 70-80гг. – М.:Наука, 1989. -128с.
3. Вишневський В.П.Промислова політика: теоретичний аспект // Економіка України. – 2012. – № 2. – С. 4–15.
4. Якубовський М. М. Внутрішній ринок як дзеркало проблем української промисловості / М. М. Якубовський // Економіка України. – 2012. – № 8. – С. 4-15.
5. Якубовський М. М. Структурний вектор активізації промислового розвитку / М. М. Якубовський // Економіка України. – 2013. – № 12. – С. 22-39.
6. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації : монографія / Ю.В.Кіндзерський ; НАН України, ДУ «Інститут екон. та прогноз. НАН України». – К., 2013. –536 с.
7. Территориальная структура хозяйства развитых капиталистических стран в период НТР: сдвиги и тенденции/ Л.А.Аксёнова, Т.А.Галкина, Б.Н.Зинин и др. М.: Наука, 1989. – 182с.
8. Прохорова М.Е., Левицька Н.М. Особливості формування впливу зарубіжних ТНК на Україну в ХХІ ст.//Науковий вісник Інституту міжнародних відносин НАУ, Серія: економіка, право, політологія, туризм.- №4, 2011. с.49-55.
9. UNCTAD – WorldInvestmentReport 2011. [ElectronicResource]. – Modeofaccess: URL: <http://www.unctad.org/Templates/webflyer.asp?docid=15189&intItemID=2068&lang=1&mode=highlights> UNCTAD – WorldInvestmentReport 2016 <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid>

Романенко Є.О.,
д-р наук з держ. упр., доцент, завідувач
кафедри публічного адміністрування
Міжрегіональної академії управління персоналом,
Президент Всеукраїнської асамблеї докторів наук з державного
управління, Академік Міжнародної Кадрової Академії,
та Української Технологічної Академії,
Чаплай І.В.,
аспірант кафедри маркетингу та реклами
Київського національного торговельно-економічного університету,
старший викладач кафедри
публічного адміністрування
Міжрегіональної академії управління персоналом,
учений секретар Всеукраїнської асамблеї
докторів наук з державного управління

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИСОКОЇ ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ З ОГЛЯДУ НА ІСНУЮЧІ ТА ПЕРЕДБАЧУВАНІ МОЖЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Висока якість життя людини є метою та змістом діяльності владних інститутів та суспільного розвитку. Потужний економічний потенціал? або високий рівень валового внутрішнього продукту держави втрачають сенс, якщо адекватно не зростає рівень добробуту населення, якщо люди не забезпечені якісними харчовими продуктами, житлово-комунальними послугами, розвинутими системами охорони здоров'я, освіти та культури. Рівень добробуту громадян є мірилом розвитку, конкурентоспроможності та ефективності економіки держави. Порівняно з інвестиціями в інші форми капіталу, інвестиції в людський капітал, за оцінками багатьох економістів, є найвигіднішими, як для окремої людини, так і для суспільства, в цілому. Економічна політика держави, незалежно від її устрою, має на меті підвищення життєвого рівня населення і, в першу чергу, повинна бути орієнтована на підвищення якості життя населення і розвиток людей.

В сучасній економічній практиці підвищення якості життя населення розглядається як найважливіший напрям реалізації державної політики. З іншого боку, якість життя виступає певним наслідком досягнутого рівня економічного розвитку та, одночасно, виступає базисом для подальших змін. Чіткий взаємозв'язок між якістю життя

населення та рівнем економічного розвитку можливий за умови існування конкретної концепції формування останнього та її послідовної реалізації [1, с. 30].

Для повнішого відображення взаємозв'язку і взаємообумовленості підвищення якості життя населення та економічного зростання країни пропонується розглянути поняття рівня життя населення та його економічні аспекти.

Змістовне наповнення категорії «якість життя», по мірі розвитку людства, постійно збагачувалося і розширювалося. Кожному етапу економіки були властиві свої специфічні погляди на якість життя як суспільну категорію та шляхи її досягнення. І вже в кінці ХХ ст. більшість науковців зійшлися на думці, що якість життя – це кінцевий результат соціального та економічного розвитку суспільства. Слід тільки відмітити, що для країн, які переживають трансформаційні процеси, на перший план виходить важливість економічного розвитку, а для розвинутих країн – соціального. З іншого боку, слід також враховувати, що в основі отримання високої якості життя знаходяться певні принципи. Прагнення до досконалості та високої якості – це не завжди реально існуючі потреби, що супроводжують людину протягом всього її життя.

У відповідності зі ст. 25 Загальної декларації прав людини (ухвалена Генеральною Асамблеєю ООН 10 грудня 1948 р.) кожна людина має право на такий життєвий рівень (включаючи їжу, одяг, житло, медичний догляд та необхідне соціальне обслуговування), який необхідний для підтримки здоров'я і добробуту її самої і її сім'ї. Вона, також, має право на забезпечення на випадок безробіття, хвороби, інвалідності, вдівства та при настанні старості, або іншого випадку втрати засобів до існування за незалежних від неї обставин [2].

Рівень життя населення визначається, з одного боку, складом і величиною потреб у різних життєвих благах (продукти харчування, одяг, житло, транспорт, різні комунальні і побутові послуги, освіта, медичне обслуговування, культурно-просвітні заходи і т. д.), з іншого боку – можливістю їхнього задоволення, виходячи з пропозицій на ринку товарів і послуг, а також реальних доходів людей, їхньої заробітної плати. При цьому, розмір реальної заробітної плати, і рівень життя населення зумовлюються ступенем ефективності виробництва, пов'язаного із використанням досягнень науково-технічного прогресу, масштабом розвитку і якістю сфери послуг, освітнім і культурним рівнями населення.

Для аналізу й оцінки рівня життя використовують різні показники, такі як: величина валового і внутрішнього продукту, національного доходу і реального доходу на душу населення, забезпеченість житлом, величина товарообігу й обсяг послуг на душу населення та ін. Про рівень життя побічно свідчать, також, показники народжуваності і смертності населення, середньої тривалості життя та ін.

Однак, повна картина рівня життя населення не може бути представлена тільки на підставі узагальнених і усереднених величин, розрахованих для всього населення країни в цілому. Необхідно знати обсяги і структуру споживання і доходів по різних соціальних, професійних і демографічних групах населення. Наприклад, важливо знати, яка частка доходів, у загальному їх обсязі, в 10% населення з максимальними доходами й у 10% – з мінімальними доходами, яка середня заробітна плата у працівників різних галузей народного господарства, у працівників, що займають різні посади і т. д.

Конкретно мова йде про всю сукупність умов не тільки життя, але й праці працівників, тобто всіх умов життєдіяльності людей. В такому контексті, «рівень життя» наближається до поняття «якість життя».

Під економічним зростанням розуміється цільова функція суспільного відтворення, виражена в кількісному збільшенні і якісному вдосконаленні суспільного продукту й факторів виробництва. Інакше кажучи, економічне зростання – це збільшення загального обсягу виробництва в країні, або регіоні, за певний період.

Економічне зростання, звичайно, розглядається не тільки як важлива економічна мета, але і як показник, і як джерело економічного розвитку регіону й країни, в цілому.

Теорія економічного розвитку займається пошуком наукового обґрунтування шляхів рішення трьох взаємозалежних проблем:

по-перше, обґрунтування факторів, що визначають потенційно можливий ріст економіки;

по-друге, встановлення взаємозв'язку між факторами, що обумовлюють економічний розвиток;

по-третє, визначення умов досягнення бажаного економічного росту [3, с. 61-64].

В той же час, формулювання сучасної сутності поняття «економічний розвиток» в контексті системи, яка трансформується (організації, регіону, країни, світу в цілому – авт.), на відміну від існуючих, враховує необхідність прямої залежності процесу підвищення якості життя людини від економічної динаміки, а також глибину використання потенціалу системи. Відтак, окремі дослідники

розглядають економічний розвиток як динамічний процес підвищення якості життя людини на основі довгострокового економічного зростання, досягнутого за рахунок комплексного використання наявного потенціалу системи. Основу економічного розвитку будь-якої системи становить її потенціал. Потенціал економічного розвитку, або економічний потенціал системи, є сукупністю передумов, факторів та засобів, здатних забезпечити економічне зростання та підвищення, на цій основі, якості життя населення в цій системі. Таким чином, в сучасних дослідженнях робиться акцент на необхідності забезпечення економічного зростання переважно за рахунок внутрішніх складових та неодмінній прямій залежності від якості життя населення.

Сучасний світ динамічно змінюється та вимагає від органів державної влади швидкої адаптації до нових реалій. На жаль, більшість галузевих структур економіки не встигають привести свої можливості у відповідність до вимог сучасності, що унеможливує забезпечення потреб регіонального ринку праці, розвиток підприємливості молоді для створення нових бізнесів та робочих місць, соціальну активність жителів та їх відповідальне ставлення до навколишнього природного середовища, як неодмінної умови високої якості життя.

З метою сприяння вирішенню вищезазначених проблем, пропонується формування напрямів державної політики, що сприятимуть підвищенню якості життя населення, серед яких:

- збереження навколишнього природного середовища;
- підготовка населення до життя та діяльності в умовах економіки, що змінюється;
- забезпечення здорового способу життя людини;
- забезпечення населення якісними житлово-комунальними послугами;
- розвиток культурного і духовного середовища, забезпечення патріотичного виховання населення.

Серед основних принципів та інструментів, які були використані для визначення напрямків державної політики, що сприятимуть підвищенню якості життя населення, є наступні:

- партнерство – узгодженість спільних цілей, яка досягалася шляхом консультацій та на основі консенсусу представників влади, ділових кіл, освітніх установ, організацій громадянського суспільства та інших відповідних зацікавлених сторін;
- спільна участь та зацікавленість – забезпечення широкої соціальної згоди, громадської підтримки реалізації, зацікавленості діяти в напрямку спільних цілей, взаємної довіри, спільної відповідальності і підзвітності;

- сталість – результат застосування усталених принципів і методологічних інструментів, а саме: баланс і узгодженість стратегічних і операційних елементів (цілей, заходів, програм);
- інтеграція – досягнення широкої участі усіх зацікавлених сторін та забезпечення їх потреб на регіональному рівні через розробку спільних заходів;
- інновація – визначення оптимальних і оригінальних дій у вигляді проектів з метою максимально ефективного використання наявних ресурсів;
- узгодженість, ієрархія та взаємопов'язаність – передбачення у планувальних документах нижчого рівня узгодженості з планами вищого рівня з можливістю більшої конкретизації;
- паритетність – забезпечення рівних можливостей доступу об'єктів регіональної політики до ресурсів державної фінансової підтримки регіонального розвитку;
- субсидіарність – передача владних повноважень на найнижчий рівень управління для ефективнішої реалізації та ін.

Розглянемо кожен з вищезазначених напрямів детальніше та проаналізуємо їх суть.

Напрямок 1. Збереження навколишнього природного середовища.

Безпечне та чисте довкілля є однією з ключових умов здорового, активного та довгого життя людини. За сучасних умов інтенсифікації промислового виробництва та домінування великих агрохолдингів у сільському господарстві (з неконтрольованим застосуванням мінеральних добрив та прискореним виснаженням ґрунтів), за умов зменшення ролі держави в регулюванні економічної діяльності, яке притаманне ринковій економіці, за відсутності ефективного контролю стану навколишнього середовища та реальних механізмів впливу на порушників екологічного законодавства із застосуванням адекватних заходів з метою збереження, чи відновлення, природного стану довкілля – значення проблеми збереження та відновлення навколишнього природного середовища важко переоцінити [4].

Реалізація Напряму 1 націлена як на убезпечення від негативних впливів продуктів техногенного розвитку економіки, так і на відновлення природного стану довкілля. Впровадження ідей цього напрямку передбачає вплив у сфері екології таким чином, щоб:

- унеможливити зараження ґрунтів, поверхневих та підземних вод отруйними хімічними речовинами;
- очистити значні території області від негативних наслідків антропогенних та техногенних впливів людської цивілізації.

Напрямок 2. Підготовка населення до життя та діяльності в умовах економіки, що змінюється.

Сучасні умови розвитку економіки та суспільства вимагають, як від молоді, та і від людей зрілого віку, нової парадигми поведінки, нових психологічних установок, нових підходів у світосприйнятті, які кардинально різняться від тих, що домінували в епоху радянського патерналізму. Розвиток підприємливості та наявність певних лідерських якостей, готовність та бажання до засвоєння нових знань, професій та навичок, сприйняття вимог часу та новітніх технологічних продуктів – все це неодмінні умови успішності в умовах ринкової економіки та перманентних суспільних змін.

Реалізація Напрямку 2 націлена на підготовку молодого покоління до життя в нових реаліях, на швидку адаптацію людини до вимог часу та потреб ринку праці, на розвиток підприємницьких та лідерських якостей. Впровадження ідей цього напрямку передбачає впливи в сфері ринку праці та соціально-економічних відносин з тим, щоб:

- підготувати молодь до соціально-економічних вимог нашого часу;
- створити систему професійного навчання, що включає професійну підготовку, перепідготовку, підвищення кваліфікації працюючих;
- підняти конкурентоспроможність населення зрілого віку на ринку праці;
- розвинути в людях нові якості, необхідні для життя в сучасних реаліях.

Напрямок 3. Забезпечення здорового способу життя людини.

Означена тема, на жаль, не має адекватного відображення у суспільній свідомості як проблема першочергового значення, натомість негативні наслідки від погіршення фізичного стану людини, зростання рівня захворюваності та наявності шкідливих звичок призводить до значних економічних і соціальних втрат. Фактором, що запобігає захворюванню, є також пропагування серед широких верств населення здорового способу життя.

Відповідно для забезпечення потреб населення у цьому напрямку важливе значення має стан матеріально-технічної бази закладів фізичної культури і спорту, наявність стабільних джерел фінансування системи спортивних споруд, їх відповідність санітарно-гігієнічним і технічним вимогам.

Реалізація Напрямку 3 має на меті:

- зміцнення матеріально-технічної бази для розвитку фізичної культури та спорту;
- популяризацію здорового способу життя.

Напрямок 4. Забезпечення населення якісними житлово-комунальними послугами.

Для забезпечення добробуту населення та надання можливостей для всебічного розвитку необхідно, перш за все, створити належні побутові умови. Забезпечення населення якісними житлово-комунальними послугами є однією з визначальних характеристик населених пунктів, а якісна питна вода є одним з визначальних чинників здоров'я людини. В умовах енергетичної кризи, яка наочно проявилася в країні, економне енергоспоживання та ефективне водопостачання та водовідведення набувають першочергового значення для життя людини [5].

Реалізація Напрямку 4. має на меті:

- підняття на належний рівень інфраструктури систем водопостачання та водовідведення;
- покращення якості питної води;
- зменшення витрат електроенергії та природного газу в житлово-комунальному секторі;
- заміщення природного газу альтернативними видами палива.

Напрямок 5. Розвиток культурного і духовного середовища, забезпечення патріотичного виховання населення.

Розвиток національного культурного і духовного середовища в сучасних умовах формування української політичної нації та самоідентифікації України як європейської держави є однією з головних вимог нашого часу.

В умовах військової агресії неоціненне значення набуває патріотичне виховання населення, і, особливо, молоді, оскільки від цього напряму залежить забезпечення державної цілісності України.

Рівень духовності та патріотизму сьогодні вирішує питання незалежності країни, здатність до трансформації суспільства з метою викорінення корупції, подолання зlodіянь минулої влади та розбудову держави на основі європейських цінностей.

Реалізація ідей Напрямку 5. має на меті:

- забезпечення охорони, збереження, відродження та розповсюдження надбань культури та народних традицій;
- приведення матеріально-технічної бази закладів культури до сучасних потреб, запровадження інновацій в культурно-мистецькому процесі;
- зростання рівня духовності та патріотичності народу.

Впровадження ідей кожного із запропонованих Напрямків можливе через:

- залучення коштів Державного фонду регіонального розвитку та фінансування через галузеві державні програми;
- внесення заходів до обласної програми соціально-економічного розвитку, галузевих регіональних програм;
- залучення фінансування від проектів та програм міжнародної технічної допомоги суб'єктами регіонального розвитку різних організаційно-правових форм;
- залучення інвестиційних коштів на впровадження окремих проектних ідей.

Успішна реалізація п'яти Напрямків має сприяти досягненню таких результатів:

- підняття якості професійної освіти учнівської молоді на рівень, який забезпечує їх конкурентоспроможність на ринку праці;
- створення системи професійного навчання, що забезпечує підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації працюючих зрілого віку, відповідно до вимог ринку праці;
- зміцнення матеріально-технічної бази для розвитку фізичної культури та спорту;
- скорочення рівня захворюваності населення через популяризацію здорового способу життя;
- оновлення інфраструктури систем водопостачання та водовідведення та відповідно покращення якості питної води для населення;
- зменшення витрат електроенергії та використання природного газу в житлово-комунальному секторі;
- заміщення природного газу альтернативними видами палива;
- скорочення використання природного газу на 15%-20%, в цілому, для населення;
- збереження та популяризація пам'яток історії та культури, народних традицій та промислів;
- зміцнення матеріально-технічної бази закладів культури, запровадження інновацій в культурно-мистецькому процесі;
- зростання рівня духовності та патріотичності народу.

Загальні умови, що мають значення для забезпечення високої якості життя населення полягають в успішності задекларованих Урядом України реформ, а, також, в ефективності реагування на зовнішні виклики, пов'язані з військовим конфліктом. Наступними важливими

умовами успішності реалізації вищезазначених Напрямків є доступність передбаченого конкретними проектами, фінансування для реалізації ідей кожного із Напрямків.

Реалізація міжнародних проектів з підтримки практики сталого розвитку населення сприятиме досягненню позитивних результатів для країни. Підвищення рівня інформованості та зусилля з нарощування потенціалу можуть допомогти створити критичну масу зацікавлених сторін, щоб покращити людський капітал області.

Хоча відчутні зміни можуть бути досягнуті лише в довгостроковій перспективі у поєднанні зі зміною політики України щодо процесів децентралізації та збільшення можливостей органів місцевого самоврядування. Реалізація проектних ідей з балансування ринку праці базується на припущенні, що роботодавці, зацікавлені в позитивному результаті, візьмуть участь на засадах соціального партнерства в реалізації проектних ідей.

У частині реалізації проектних ідей підвищення соціальної активності населення основні припущення – це достатність позитивного досвіду раніше впроваджених проектних ідей, спрямованих на розвиток громадського суспільства.

Основні ризики реалізації Напрямків із забезпечення високої якості життя населення:

- державний бюджет не матиме задекларованих обсягів фінансування, або процедурно не зможе підтримувати проектні ідеї Напрямків;
- невиконання дохідної частини обласного бюджету, відсутність коштів у бюджеті розвитку;
- відсутність альтернативних джерел фінансування проектних ідей;
- поглиблення економічної кризи та політичної нестабільності;
- недостатність попереднього досвіду реалізації проектних ідей органами місцевого самоврядування;
- неможливість встановлення необхідних партнерських відносин та отримання критичної маси зацікавлених сторін на територіях, готових підтримати реалізацію конкретних ідей Напрямків, в цілому;
- відсутність знань та управлінської спроможності для реалізації напрямків;
- пасивність «агентів регіонального розвитку», зокрема, інституційних партнерів проектних ідей Напрямків.

Реалізація Напрямків державної політики, що сприятимуть підвищенню якості життя населення потребує спільних зусиль органів державної влади, інвесторів, донорів та активної участі інститутів громадянського суспільства. Важливе значення для реалізації Напрямків має отримання фінансових ресурсів та технічної допомоги з боку проектів міжнародної технічної допомоги (зокрема, ЄС) та забезпечення управлінським потенціалом. Прискорити реалізацію ідей Напрямків і сприяти отриманню максимальної віддачі може досвід інших країн. [6].

Отже, головними засобами забезпечення високої якості населення для стійкого економічного росту України можуть бути: економічні реформи, модернізація систем освіти та охорони здоров'я, а, також, підвищення ефективності реалізації соціальних програм, що створить умови для росту добробуту населення, появи масового середнього класу, розвитку малого та середнього бізнесу і забезпечить державі можливість проводити активну соціальну політику.

Література

1. Никифорова В.Г. Якість життя населення регіону: аналіз, прогнозування, соціальна політика: [монографія] / МОНМС України. – Одеський нац. економічний унів-тет. – Одеса, 2012. – 316 с.
2. Декларація, Міжнародний документ від 10.12.1948. Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_015.
3. Лісовський С. А. Основи сталого (збалансованого) економічного, соціального, екологічного розвитку / С. А. Лісовський. – Житомир: Полісся, 2007. –108 с.
4. Єщенко П. С., Палкін Ю. І. Сучасна економіка. Київ: Вища школа, 2005, 327 с.
5. Основні показники рівня життя наеслення // [Електронний ресурс]. Режим доступу: ua.fru.org.ua/wp-content/uploads/2011/06/11-03-текст.doc.
6. Напрями підвищення рівня добробуту населення в Україні в контексті інституційних реформ / Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.7 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlту/19_7/212_Cholod_197.pdf.

Сердюков К.Г.,
к.е.н., доц., директор
Хохлов М.П.,
д.е.н., проф.,
професор кафедри фінансів і кредиту,
Харківський інститут фінансів
КНТЕУ

ГЛОБАЛЬНИЙ І НАЦІОНАЛЬНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ: ЄДНІСТЬ ПРОТИЛЕЖНОСТЕЙ

Масштаби сучасного господарювання, політичної, технологічної та соціальної активності не залишають жодного вільного місця і жодне існування не залишається у самоті – наодинці з самим собою. Люди різних культур та соціальних традицій попри всі відмінності вимушені співіснувати в єдиному глобальному світі. Сучасні економічні, технологічні, соціальні, політичні процеси формують світ, в якому життя кожного – незалежно від його волі – дотичне до буття всіх, і існування всіх дотичне до кожного. Ця дефініція є правдивою як по відношенню до держав, національних економік, культурних традицій, так і щодо конкретних індивідів, місцем життя яких все більшою мірою стає увесь світ.

У наслідок розпаду соціалістичної системи господарства на мапі Європи виникло понад десять державних утворень, життєво важливим завданням яких було становлення їх в якості суб'єктів європейської спільноти. Зауважимо, що на самому початку цього історичного процесу були висловлені побоювання, що навряд чи більшості цих країн вдасться трансформуватися від країн «другого» до країн «першого» світу. «Багато з них знайдуть своє місце серед країн «третього» світу, і лише одиницям вдасться знайти місце ближче до центру, в світі розвиненого капіталізму» [1, с. 201]. Практика підтверджує ці побоювання. Вона ж засвідчує висновки інших дослідників, що без врахування глобальних чинників у взаємозалежному світі вирішення будь-яких нагальних національних проблем неможливе [2, с. 8]. Саме тому і сьогодні будівництво самодостатньої національної економіки під впливом процесів глобалізації господарського життя суспільства, що набирають міць, висуває в якості найактуальніших проблем дослідження внутрішньо суперечливого змісту сучасного руху економіки для розробки ефективної економічної політики.

Мета цього дослідження полягає в розкритті суперечливої єдності глобального і національного в процесі формування національних економік для визначення стратегічних завдань їх розвитку.

Перш за все, проаналізуємо, конкретизуємо та уточнімо сучасний зміст таких базових дефініцій, як глобалізація економіки, національна економіка, адже їх недостатньо повні трактування звужують методологічне підґрунтя вирішення проблеми.

У багатьох публікаціях визнається недостатній рівень розробки теорії глобалізації, відсутність чіткої уяви про сучасний світ, охоплений глобалізацією, що обумовлено застосуванням дослідниками приватних, фрагментарних підходів до проблеми. Як зазначається у фундаментальному дослідженні з глобалістики «Глобалізація і безпека розвитку», сьогодні наука ще не має остаточної відповіді на питання про характер нових глобальних трансформацій» [2, с. 81]. Сучасна геополітична ситуація в світі розкриває глобалізацію у всьому різноманітті форм її проявів від науково-технічних до політичних, духовних та естетичних. Прояви глобалізації настільки різноманітні, суперечливі і суспільно важливі, що вони, природно, привертають основну увагу дослідників. В економічній галузі домінують потужні транснаціональні корпорації, активно розгорнувся процес глобалізації ринків товарів, капіталів, робочої сили, сформувалася відповідно виробнича і фінансова інфраструктури. Виникли міжнародні економічні союзи, міжнародні організації. Але в той же час У. Бек, узагальнюючи західні публікації, характеризує «глобалізацію» як слово, що є найбільш вживаним, найменш зрозумілим, але політично ефектним у дискусіях. Він констатує, що «навіть коли визначається галузь, яка знаходиться в центрі публічних дискусій – економічна глобалізація – туман не розсіюється» [3, с. 40].

Сьогодні глобалізація сприймається, головним чином, через форми її прояву і наслідки, що мають значення для світового розвитку. У такому трактуванні вона висвітлена в Українській економічній енциклопедії: «Глобалізація – категорія, яка відображає процеси обміну товарами, послугами, капіталом та робочою силою, що виходять за межі державних кордонів та з 60-х ХХ ст. набуває форм постійно і неухильного зростаючого міжнародного переплетіння національних економік» [4, с. 264 – 265]. Далі у статті дуже докладно розкриваються численні економічні форми, в яких проступає глобалізація.

Однак оперування зовнішніми формами не дає відповіді на питання, наскільки цей процес є об'єктивним та чи можливо йому протистояти. Це дуже важливо, тому що процес глобалізації, як відомо,

породжує глибокі і гострі соціально-економічні протиріччя, суттєво впливаючи на формування молодих національних економік.

Сутнісні моменти глобалізації, її внутрішні суперечності, генезис, рушійні сили – це ті проблеми, що залишаються недостатньо опрацьованими. Неможливо дати відповідь на багато важливих питань, наприклад, про історичну перспективу глобалізації та національних економік, що знаходяться під її сильним впливом, про природу антиглобалістського руху тощо. Необхідні подальші дослідження глобалізації з точки зору її генезису, сутнісної природи, що впливають на стан національних економік.

Пошук в цьому напрямку призводить до висновку, що процес глобалізації економіки є результатом природного розвитку глибинних властивостей ринкового господарства, обумовлених двоїтим характером праці в товарному виробництві, що особливо активно проявилось в умовах індустріальної капіталістичної економіки.

Від самого початку праця в ринковій економіці набуває двоїстого характеру: приватного, індивідуалізованого за формою і громадського, тобто спрямованого на задоволення суспільних потреб шляхом реалізації продукту праці на ринку.

Індивідуальний товаровиробник працює на суспільство і підтримує статус незалежного суб'єкта господарювання, лише діючи як елемент в системі сукупних громадських ринкових відносин. Це важливий відправний елемент для розуміння генезису глобалізації як генеральної тенденції розвитку суспільного виробництва.

Історія ринкових відносин – від простого товарного виробництва до сучасного капіталістичного ринкового господарства – це історія розгортання та все більш повного прояву суспільного змісту праці. З розвитком товарного виробництва суспільний характер праці починає проявлятися безпосередньо в сфері виробництва, перетворюючи його, значно підвищуючи продуктивну силу праці. Технологічною істиною стає перетворення індивідуальної праці у спільний колективний труд, що тягне за собою корінні зміни в організації виробництва, включаючи суміжні сфери.

Вже на стадії простої кооперації виникає синергетичний ефект масової продуктивної сили суспільної праці, яка продуктивніше механічної суми сил індивідуальних працівників.

На етапі капіталістичної мануфактури на місце індивідуального самостійного ремісника приходять колективний комбінований сукупний працівник. Мануфактура заперечує самостійного приватного товаровиробника як такого. Товар утворюється лише як загальний продукт

багатьох часткових робітників, залучених до єдиного процесу виробництва.

Подальший розвиток технічної бази суспільного виробництва вимагало застосування колективної праці у великих масштабах. На стадії капіталістичного великого машинного виробництва кооперативний характер процесу праці стає вже технічною необхідністю, що диктується природою засобів праці, які застосовуються.

Виробництво, що засноване на використанні систем машин, зумовило значну концентрацію робочої сили і капіталів, а також зростання масштабів господарської діяльності. Це ще один крок до глобалізації економіки. Поглибився поділ праці, посилилася взаємозалежність індивідуальних капіталів. Кожен окремо взятий капітал розглядається лише як складова частина всього суспільного капіталу.

Таким чином, простежується багатівікова тенденція: з розвитком ринкових відносин дрібне, відокремлене, роздроблене виробництво трансформується в єдиний, цілісний суспільний процес. У цьому – виявляється суспільний характер виробництва, як одна з істотних ознак товарної системи господарства. Об'єктивна основа його – технологічна, вона обумовлена загальним напрямком науково-технічного прогресу на стадії великого капіталістичного машинного виробництва. Ця тенденція посилюється потребою до розширення, якісного і кількісного зростання, закладених у природі капіталу.

Великі масштаби виробництва зажадали відповідних масштабів інвестицій, які були не під силу індивідуальному капіталу. Під впливом процесу усупільнення трансформуються відносини приватної власності. Відбувається еволюція відносин власності в напрямі від приватної індивідуалізованої форми до колективної, головним чином, капіталістичної корпоративної власності, приватна власність трансформувалася в акціонерну. Суспільне виробництво отримало не індивідуального, а колективного власника з новими методами корпоративного планового управління в межах корпорацій, але старою мотивацією – приватний інтерес кооперованого капіталіста.

Приватна власність почала еволюціонувати, насичуючись змістом, нерідко протилежним її вихідній сутності. Наразі не з'ясоване питання, до якої власності – приватної або колективної – варто відносити акціонерну власність, бо не з'ясована в достатній мірі природа корпоративної власності.

Відбувається своєрідна мутація приватної власності. Вона набуває рис, протилежних її вихідній сутності: господар віддаляється від виробництва, отже, згасає сила приватної мотивації праці; розширюється

поле планомірної організації виробництва в рамках корпорацій; принципи розподілу продукту ще більше відрізняються від принципів виробництва.

Корпоративна власність створила економічну основу для глобалізації господарської діяльності на власному капіталістичному базисі, сприяючи формуванню всесвітнього ринку.

До початку XX століття усупільнення виробництва в розвинених країнах вийшло на новий, якісно вищий, глобальний рівень: утворилася світова система господарства. Новітня історія свідчить, що ці, відмічені на початку століття тенденції, отримали в подальшому інтенсивний розвиток. Підтвердженням цьому є хвиля монополізації економіки, злиття компаній у 20-ті, 30-ті, 60-ті роки двадцятого століття. Початок XXI століття також ознаменувався злиттям найбільших компаній. У США, наприклад, в аерокосмічній промисловості Боїнг поглинув Локхід, в галузі очищення нафти Ексон – Мобіл, а Шеврон – Тексако, в автобудуванні Даймлер-Бенц – Крайслер. У банківській сфері завдяки злиттю Дж. П. Морган і Чейз Манхеттен провідну позицію зайняв комерційний банк Дж. П. Морган-Чейз. Перелік можна продовжити.

Протягом двадцятого сторіччя, коли домінуюче становище зайняли потужні транснаціональні корпорації як вища форма приватної корпоративної власності, активно розгортався процес глобалізації ринків товарів, капіталів, робочої сили, сформувалася, як зазначалося, відповідна виробнича і фінансова інфраструктура.

Особливо потужним проявом глобалізації, що помітно вплинув на еволюцію сучасної капіталістичної світової системи, став міжнародний рух капіталу, в першу чергу, прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Фінансові потоки почали обслуговувати не тільки рух товарів, робочої сили, послуг, на світовому ринку, а й формування взаємопов'язаної матеріально-технічної бази виробництва. Прямі іноземні інвестиції зміцнюють матеріальну основу глобалізації і виступають вагомим фактором розвитку національних економік. У таблиці 1 представлено рух прямих іноземних інвестицій на прикладі взаємних потоків ПІІ між США – найбільш активним інвестором в сучасному світовому господарстві – і регіонами світу, окремими найбільш представницькими країнами. Інформація, що міститься в таблиці, дає підставу для цікавих міркувань та висновків. До прикладу, увагу привертає стрибкоподібне зростання прямих іноземних інвестицій США в національну економіку Китаю. Навряд чи це пояснюється лише гонитвою за дешевою робочою силою! Те ж слід віднести до Сінгапуру. Але це виходить за межі предмета дослідження.

У таблиці 1 знаходить підтвердження важливий для нас висновок про зростаючі обсяги прямих іноземних інвестицій, їх тісне переплетення, що підсилює конструкцію глобальних господарських зв'язків.

Таблиця 1

Динаміка експорту та імпорту прямих іноземних інвестицій в США, млрд. дол. [Розрахунок: 5, р. 78]

Регіони та країни	ПІІ США за кордоном			Закордонні ПІІ в США		
	1990	2014	2014 до 1990	1990	2014	2014 до 1990
Усі країни	430,5	4920,7	11,4	394,9	2901,9	7,3
Канада	132,5	386,1	2,9	29,5	261,2	8,8
Європа	214,7	2781,7	12,9	247,3	1977,2	8,0
Великобританія	72,7	587,9	8,1	98,7	448,5	4,5
Нідерланди	19,1	753,2	39,6	64,7	304,8	4,7
Німеччина	27,6	115,5	4,1	28,2	224,1	7,9
Латинська Америка	71,4	897,7	12,6	20,2	127,0	6,3
Бразилія	14,4	70,5	5,0	0,4	0,6	1,5
Мексика	10,3	107,8	10,8	0,6	17,7	29,5
Африка	3,7	64,2	16,0	0,5	2,3	4,6
Єгипет	1,2	21,3	17,8	NA	NA	–
Середній Схід	4,0	52,2	13,1	4,4	20,4	4,6
Саудівська Аравія	1,9	10,1	5,3	NA	NA	–
Ізраїль	0,7	10,8	15,4	0,6	9,0	15,0
Азія і Океанія	64,7	738,8	11,4	92,9	512,9	5,5
Австралія	15,1	180,3	11,9	6,5	47,3	7,2
Китай	0,4	65,8	164,5	NA	9,5	–
Японія	22,6	108,1	4,8	83,1	372,8	4,5
Гонконг	6,1	66,2	10,9	1,5	7,6	5,1
Сингапур	4,0	179,8	45,0	1,3	20,6	15,8

Другий висновок: не знайшли підтвердження традиційні судження про те, що прямі іноземні інвестиції спрямовуються в першу чергу в країни, що володіють дешевою робочою силою, запасами дешевої сировини, іншими ресурсами. Навпаки, переважне значення для інвестиційної привабливості країни отримала «технологічна сумісність» виробництва, всієї господарської діяльності, відповідність її високим вимогам сучасного науково-технічного прогресу. Основні потоки прямих закордонних інвестицій США спрямовані до Європи, Канади. Японії, відводиться майже в два рази більше прямих американських

інвестицій, ніж в багаті ресурсами і дешевою робочою силою країни Африки. Це важливо враховувати, приступаючи до відтворення самодостатньої національної економіки.

Повертаючись до сутнісних питань, констатуємо: злиття окремих, відокремлених регіональними або державними кордонами економічних утворень в єдину інтегровану систему, можна визначити як технологічну істину суспільного прогресу, що виражається в глобалізації економіки, тобто в усупільненні виробництва в світовому масштабі. Глобалізація економіки – це закономірний результат суспільного розвитку під впливом неухильного прогресу технологічної бази виробництва, його організаційних форм.

Слід відокремлювати поняття «глобалізації в її об'єктивній природі» від способів використання її в сучасному капіталістичному світі, для якого характерні панування транснаціональних корпорацій, нерівномірність розвитку національних економік тощо. Це дозволить більш коректно дати оцінку сучасному антиглобалізму. Сьогодні цей рух приймає наївні форми. Підпали ресторанів «Макдональдс», дорогих автомобілів, напади хакерів на Інтернет тощо є виразом екстремістського, іноді вражаючого, але в цілому безперспективного напрямку антиглобалізму. Протистояти таким чином проти глобалізації як процесу усупільнення виробництва в світовому масштабі, заперечувати його – це повторювати історію луддитів, які в минулі століття шляхом фізичного знищення машин безуспішно боролися проти наслідків їх капіталістичного промислового застосування. Інша річ – надати процесу глобалізації адекватну соціально-економічну форму шляхом створення системи нових світогосподарських відносин, націлених на реалізацію загальнолюдських інтересів, які усувають гострі соціальні конфлікти.

Більш виважений підхід до оцінки наслідків глобалізації завойовує позиції в середовищі західних економістів. Д. Родрік, професор соціальних наук Інституту фундаментальних досліджень (США), наголошує про помітне скорочення числа економістів, які вважають глобалізацію благом для американської економіки. Сумніву піддаються чесноти глобалізації, що раніше вважалися очевидними. «Безумовно, ніхто з цих економістів не виступає проти глобалізації, – підкреслює Д. Родрік. Вони хочуть не скасування глобалізації, а створення нових інститутів і компенсаційних механізмів (внутрішніх або міжнародних), які зроблять глобалізацію більш ефективною, більш справедливою і більш стійкою» [1, с. 69]. У такій системі своє місце займуть національні економіки, які виражають економічні інтереси народів, що населяють країни.

Для процесів глобалізації економіки та розвитку національних економік характерна суперечлива єдність. Об'єднує їх той факт, що обидві вони є породженням одного, названого вище, процесу: перетворення окремих, індивідуально відособлених, роздроблених процесів виробництва в єдиний суспільний процес.

Національні економіки сучасних розвинених держав отримали реальну основу для самодостатнього розвитку на основі подолання феодальної відособленості, роздробленості виробництва і всієї господарської діяльності на території державних утворень. Поділ праці, що є характерним для розвиненої багатогалузевої економіки, і злиття економічно відокремлених виробників в цілісний господарський комплекс, послужили утворенню національних економік, інституційною формою яких служить національна держава.

Засновником науки про національну економіку визнається відомий німецький економіст першої половини ХІХ століття Ф. Ліст, автор фундаментальної праці «Національна система політичної економії». Це не випадково, бо саме в Німеччині, на відміну від інших європейських монархічних держав, в найбільш класичній формі здійснювався процес формування цілісної капіталістичної економіки на терені роздроблених князівств.

Національна економіка – це цілісна система суспільних господарських відносин з приводу ефективного використання нацією факторів виробництва, які утворюють економічний потенціал країни, у певних внутрішніх і зовнішніх соціально-економічних умовах.

У складі елементів загального економічного простору, на якому ґрунтується національна економіка, виділяється наявність цілісного господарського комплексу, тобто розвиненої матеріально-технічної бази багатогалузевого виробництва, яке створює матеріальну структуру самодостатнього процесу відтворення суспільного продукту.

У другій половині ХІХ століття почав активно розгортатися процес так званої «космополізації економіки». Процес усупільнення виробництва, всієї господарської діяльності подолав національні кордони, переріс в глобалізацію економіки.

У нових умовах виникли і загострилися соціально-економічні протиріччя між національними інтересами і інтересами панівних в світовій економіці сил: транснаціональних корпорацій, держав та інших утворень, які проводять їх політику.

У сучасній світовій економіці глобалізація з її соціально-економічними наслідками вступила в суперечність з розвитком національних економік. Особливо гостро це проявляється до економік,

так званих, «менш розвинених країн» і молодих держав, що стали на шлях самостійного розвитку.

Найбільш негативним впливом глобалізації на національну економіку є руйнування багатогалузевої виробничо-господарської структури, що сформована раніше, нав'язування і підтримка монокультури. Це ставить національну економіку в тісну залежність від зовнішньоекономічних факторів. Руйнування цілісного господарського комплексу, на якому ґрунтується національна економіка, є головною загрозою їй з боку глобалізації. У той же час збереження і зміцнення цілісності господарського комплексу країни як ядра національної економіки є найбільш дієвим фактором протистояння негативним наслідкам глобалізації. Нажаль, в Україні не врахували цієї важливої вимоги, і країна не вийшла на перспективну траєкторію розвитку. Підтримка і зміцнення цілісності господарського комплексу національної економіки не стали пріоритетними напрямками її розвитку. У жодній з урядових програм соціально-економічного розвитку країни і навіть в законі «Про основи національної безпеки України» немає такого терміну як «цілісний господарський комплекс країни». Хоча цілком очевидно, яке фундаментальне значення він має для реального забезпечення національної безпеки держави. Навпаки, простежуються тенденції, які свідчать про рух економіки від багатогалузевої структури до моногалузевої економіки сировинного типу.

Монокультурна орієнтація на зовнішній ринок, розбалансованість господарського комплексу гальмує розвиток економіки, знижує ефективність національного виробництва. Країна експортує до двох третин продукції, виробленої металургійною промисловістю, при гострій об'єктивній потребі в її продукції таких металомістких галузей національної економіки, як машинобудування, промислове та дорожнє будівництво, залізничний транспорт. Інтереси вузького кола трейдерів, націлених на зовнішній ринок, поставлені вище інтересів суспільства. Так, внаслідок розбалансованості АПК непогані в останні роки врожаї зернових культур в Україні породили проблеми, пов'язані з реалізацією зерна. Навпаки, в умовах комплексного розвитку сільського господарства, наявності в країні високорозвиненого тваринництва, комбікормової промисловості природним результатом високих врожаїв було б загальне зростання сільськогосподарської продукції, поліпшення постачання населення, а не безпрецедентне зростання цін на хліб і продукти харчування.

Не менш важливою є соціальна сторона процесу. Формування цілісного господарського комплексу країни має неоціненне соціальне

значення для об'єднання громадян і забезпечення їм гідних умов життєдіяльності. Роз'єднання економічного життя, коли на перше місце ставиться не консолідація господарства, а недалекоглядна прив'язка до зовнішнього ринку вузького кола галузей і господарюючих суб'єктів – шлях до роз'єднання нації, її пригнічення. Сьогодні не потребує доведення той факт, що зростаюча незбалансованість господарського комплексу країни руйнує вітчизняну науку та освіту. Дезорієнтована система освіти, адже підготовка фахівців за чисельним складом і структурою не відповідає внутрішнім потребам ринку праці. Звідси – орієнтація кваліфікованих фахівців і випускників вишів на зарубіжний ринок праці.

Сучасна світова економічна криза змушує переглядати багато сформованих уявлень про господарське життя суспільства, зокрема про неминуче розмивання національних економічних кордонів під впливом глобалізації. Це занадто великий ризик для молодих незміцнених держав. Одним із стратегічних напрямків відновлення національної економіки України, однієї з найбільших європейських держав, має стати цілеспрямоване планомірне відтворення і зміцнення цілісного господарського комплексу країни як фактора зміцнення її економічної могутності, підвищення самодостатності в глобальному економічному просторі.

Висновки. Глобалізація економіки – це процес перетворення дрібного, відокремленого, роздробленого виробництва в єдиний, цілісний суспільний процес, який подолав державні кордони і вийшов на світовий рівень. Об'єктивна основа глобалізації технологічна. Вона обумовлена загальним напрямком науково-технічного прогресу в світовому просторі на індустріальній і постіндустріальній стадіях розвитку суспільства.

Національна економіка – цілісна система господарських відносин суспільства щодо ефективного використання нацією в певних внутрішніх і зовнішніх соціально-економічних умовах, що належать їй, факторів виробництва, які утворюють економічний потенціал країни.

Для процесів глобалізації економіки та розвитку національних економік характерна суперечлива єдність. Об'єднує їх те, що обидва процеси є породженням одного процесу усупільнення виробництва на різних щаблях його розвитку: всередині національних економік і на світовому рівні. У той же час, соціально-економічні умови, в яких відбувається глобалізація, породили гострі суперечності між інтересами національних економік і силами, які панують у світовій економіці: транснаціональними корпораціями, державами та іншими утвореннями, які проводять їх політику.

Головна загроза національній економіці з боку глобалізації – руйнування цілісності її господарського комплексу, що ставить національну економіку в тісну залежність від зовнішньоекономічних факторів, підриває внутрішній потенціал розвитку, про що свідчить негативний досвід України.

Збереження і зміцнення цілісності господарського комплексу країни як ядра національної економіки є найбільш дієвим фактором протистояння негативним наслідкам глобалізації, і це повинно стати одним з найважливіших стратегічних напрямків економічної політики української держави.

Література

1. Колодко Гжегож В. Глобалізація і перспективи розвитку постсоціалістичних країн. – К.: Основні цінності. – 2002. – 248 с.
2. 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. – 2001. – 733 с.
3. Бек. У. Что такое глобализация? / Пер. с нем. А. Григорьева и В. Сидельника; Общ. ред. и послесл. А. Филиппова. – М.: Прогресс – Традиция, 2001, – 304 с.
4. Економічна енциклопедія: У трьох томах, Т. 1. / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 294 с.
5. The World Almanac and Book of Facts 2016. – N.Y. – World Almanac Ed, Group, Inc. – 2016 – 1008 p.

Серік Л.А.,
менеджер відділу імпорту АТ «ТЕХНОЛОГІЯ»,
асистент кафедри економіки та бізнес-адміністрування
Сумського державного університету

ЕНЕРГОМЕНЕДЖМЕНТ І ЕНЕРГОСЕРВІС – ВЗАЄМОПОВ'ЯЗАНІ ІНСТРУМЕНТИ ПІДВИЩЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ

Вступ. Енергозбереження та підвищення енергоефективності – це ключові пріоритети української та зарубіжних економічних політик. Заходи з енергозбереження та підвищення енергоефективності, які

реалізуються системно, послідовно і масштабно, характеризуються значним синергетичним ефектом. Вони істотно впливають на підвищення конкурентоспроможності підприємств як на національному, так і на регіональних та муніципальних рівнях, сприяють збереженню клімату та підвищенню рівня і якості життя населення.

Потенціал енергозбереження та підвищення енергоефективності в Україні оцінюється експертами як високий або дуже високий. Основне питання – як краще реалізувати економічно ефективний потенціал, використовуючи в першу чергу швидкоокупні малозатратні заходи і одночасно сформувані міцну основу для подальшого підвищення енергоефективності за рахунок технологічних інновацій. Найкраща міжнародна практика у сфері енергоефективності дає відповідь на це питання: необхідно на усіх рівнях господарювання впроваджувати систему енергетичного менеджменту на основі міжнародного стандарту ISO 50001:2011 «Energy management systems – Requirements with guidance for use» («Система енергоменеджменту – Вимоги та настанови щодо застосування») [7].

Виклад основного матеріалу. На початку XXI століття питання енергобезпеки й енергоефективності стали новим викликом для сучасного суспільства і тому привертати увагу фахівців у багатьох країнах світу. Міжнародна організація зі стандартизації (ISO), відгукнувшись на нові світові виклики, утворила в 2008 р. Технічний комітет ISO / ТК 242 «Енергоменеджмент», секретаріат якого очолили представники із США і Бразилії. Після трьох років плідної праці 15 червня 2011 р. був прийнятий і опублікований міжнародний стандарт ISO 50001:2011 «Energy management systems – Requirements with guidance for use» (далі – стандарт ISO 50001) [7].

Міжнародний стандарт ISO 50001 увібрав у себе передовий світовий досвід управління енергозбереженням і підвищенням енергоефективності. Система енергетичного менеджменту, побудована на основі стандарту, формує управлінську інфраструктуру і створює організаційні інструменти для оцінки існуючого рівня енергетичної ефективності, визначення потенціалу для її підвищення, розробки, реалізації та моніторингу заходів, спрямованих на поліпшення енергетичної ефективності.

Стандарт ISO 50001 виводить на міжнародний рівень методологію системи енергоменеджменту, яка раніше була представлена національними стандартами ряду країн, зокрема, США (ANSI / MSE 2000:2008), Південної Кореї (KS A 4000: 2007), Китаю (GB / T 23331: 2009), Білорусі (СТБ 1777-2009) та інших. У Європі на основі загальноєвропейського

стандарту з системи енергоменеджменту (EN 16001:2009) тридцять європейських країн прийняли його національні версії.

Стандарт ISO 50001 забезпечує будь-яку організацію, незалежно від її розміру, повноцінною стратегією дій, як в області управління, так і в технічних аспектах, з метою створення реальної можливості послідовного підвищення енергоефективності у майбутньому. Головне призначення стандарту ISO 50001 – допомогти організаціям інтегрувати енергоефективність у їх поточні управлінські процеси.

Стандарт є універсальним, тому що використовує підхід «один розмір, придатний для всіх» («one-size-fits-all»), і тому він може застосовуватись будь-якою організацією незалежно від її розмірів і галузевої приналежності. Вимоги стандарту сформульовані як набір рекомендацій і визначають, що необхідно зробити, конкретно не вказуючи яким саме методом. Спосіб досягнення кожної з цих вимог організація визначає сама, виходячи з її власних потреб, спираючись на власний досвід. Такий гнучкий підхід вимагає від організації, яка застосовує стандарт, самостійно враховувати специфіку, пов'язану з такими аспектами як характер власної продукції, яка випускається, або послуг, що надаються, складність виробничих (технологічних) і бізнес-процесів, компетентність свого персоналу і т.д. У результаті різні організації, у залежності від їх розміру, структури і виду діяльності, можуть знайти різні способи (методи, шляхи) виконання вимог стандарту ISO 50001.

При описі вимог у стандарті ISO 50001 використана методологія Демінг-Шухарта, яка отримала визнання у всьому світі, відома як «Plan-Do-Check-Act» («Плануй-Роби-Перевіряй-Покращуй») і включена в стандарти інших систем менеджменту (ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001). Підхід і методологія ISO 50001 дозволяють говорити про сумісність усіх цих систем менеджменту, що дозволяє інтегрувати їх одне з одним.

Вимоги стандарту ISO 50001 формулюються таким чином, що він придатний для аудитів (як внутрішніх, так і зовнішніх), а також сертифікації подібно стандартам ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001. Він буде мати застосування лише щодо тих факторів, що стосуються витрат енергії, які можуть бути перевірені і на які організація має реальну можливість впливати.

За інформацією Організації Об'єднаних Націй з промислового розвитку (ЮНІДО) більше половини потенційного підвищення ресурсної ефективності та економії витрат енергії може бути отримано шляхом удосконалення практики управління без істотних капіталовкладень. Загальні вигоди від імплементації системи енергоменеджменту за стандартом ISO 50001 у процеси управління бізнес-процесами будь-якої організації відображені на схематичному рис. 1.

Що дає система енергоменеджменту за стандартом ISO 50001?

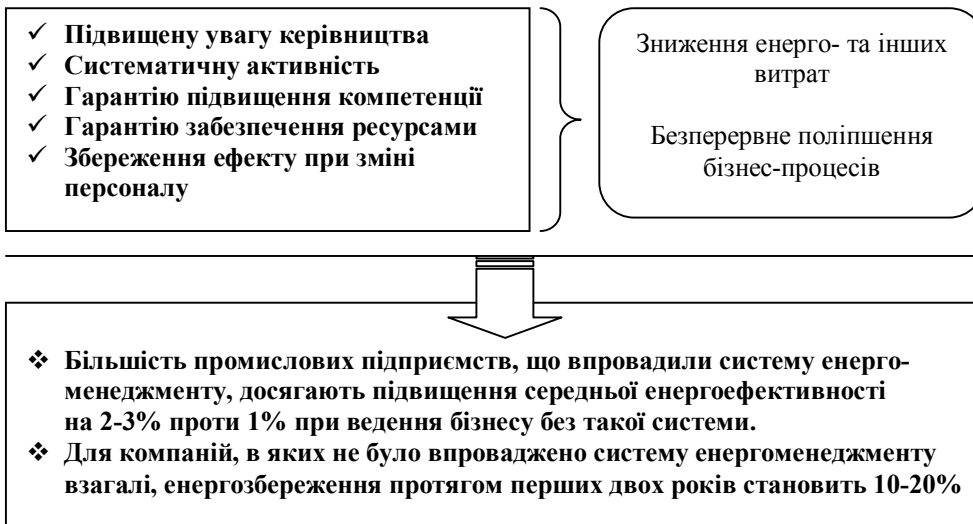


Рис. 1. Схематичне зображення переваг від імплементації системи менеджменту за стандартом ISO 50001

Згідно із ISO 50001 вище керівництво організації повинне демонструвати стосовно системи енергоменеджменту зобов'язання з безперервного поліпшення її ефективності за допомогою [5, с.14]:

- ✓ визначення енергополітики;
- ✓ ідентифікації області й меж, у рамках яких впроваджена й функціонує система енергоменеджменту, і її виконання в усіх сферах діяльності організації;
- ✓ визначення необхідних критеріїв і методів для гарантування, що функціонування процесів і їх контроль залишаються ефективними;
- ✓ включення енергетичних цілей у довгострокове планування підприємства і гарантування їх досягнення;
- ✓ доведення до відома усіх зацікавлених осіб усередині й поза межами організації важливості енергоменеджменту;
- ✓ проведення моніторингу аналізу системи з боку керівництва.

До основних елементів і процесів у системі енергоменеджменту відносять [5, с.14]:

1. Розуміння, підготовка й компетентність.
2. Стадія проектування енергоефективних заходів.

3. Операційний контроль (управління операціями).
4. Управління документами.
5. Підтримка зв'язків.
6. Здійснення закупівель.
7. Необхідність планування дій у надзвичайних ситуаціях.

Перевірка ефективності системи здійснюється через: моніторинг і вимірювання; аудит системи енергоменеджменту і комплексний аналіз системи з боку вищого керівництва.

На міжнародній арені першими впровадили стандарт ISO 50001 такі відомі світові компанії у галузях:

- *промисловості:* IBM, Intel, Samsung, Diageo (Guinness), Pfizer, ABB, Schneider Electric, Alcoa, Irish Cement, Coca Cola, Repsol Refinery, China Steel Corporation, Hyundai Motors, Tokyo Energy Service, Bouygues Telecom, та інші;
- *транспорт:* Brussels Airport, Arcadia Ship Management Co Ltd, Northern Marine Management, Northern Rail, та інші;
- *послуг:* Google Ireland, Equinix Data Centre, Heritance Ahungalla Hotel, University College Cork, тощо.

У анонсі 7-ї Міжміністерської зустрічі з питань чистої енергії (Clean Energy Ministerial) говориться, що дослідження, проведені по усьому світу в більш, ніж 12000 компаній, що впровадили систему енергетичного менеджменту за стандартом ISO 50001, продемонстрували послідовне поліпшення енергетичних показників на десять і більше відсотків. 7-ма Міжміністерська зустріч з питань чистої енергії, яка пройшла 1-2 червня 2016 р. у Сан-Франциско (Каліфорнія, США), оголосила старт кампанії з глобального впровадження системи енергетичного менеджменту за стандартом ISO 50001 (Energy Management Campaign) [1]. Мета цієї кампанії – до 2020 року впровадити в 50001 організацію, які працюють по всьому світу, систему енергетичного менеджменту за стандартом ISO 50001.

Окрім цього, на сучасному етапі розробляються нові, пов'язані з ISO 50001, стандарти:

- ISO 50002 – Енергоаудит.
- ISO 50003 – Системи енергоменеджменту – Вимоги до органів, які забезпечують аудит і сертифікацію систем енергоменеджменту.
- ISO 50004 – Системи енергоменеджменту – Керівництво по впровадженню, підтримці і вдосконаленню систем енергоменеджменту.

- ISO 50006 – Вимірювання якості енергозабезпечення та енерговикористання, використовуючи базовий рівень і індикатори якості – Загальні принципи і рекомендації.
- ISO 50015 – Вимірювання і підтвердження якості енергозабезпечення та енерговикористання в організації – загальні принципи і рекомендації.

Незважаючи на значні переваги та вигоди, які можна отримати від створення системи енергоменеджменту, значного просування діяльність по реалізації міжнародного стандарту ISO 50001 та впровадженню системи енергоменеджменту в Україні не отримала. Це пов'язано з рядом *бар'єрів, які виникають на шляху підвищення енергоефективності в Україні, серед яких:*

- керівництво вітчизняних підприємств зосереджується на виробничих потребах, а не на енергоефективності;
- недостатність інформації і розуміння фінансових і якісних вигод від впровадження заходів із енергоефективності;
- дефіцит необхідних технічних умінь для ідентифікації, розробки та впровадження енергоефективних заходів та проектів;
- недосконалі системи моніторингу і збору вихідних даних;
- знання про енергоефективність часто належать індивідам, а не компанії/організації у цілому;
- фінансова неготовність підприємства до впровадження системи енергоменеджменту;
- відсутність системи стимулювання персоналу підприємства;
- відсутність на підприємствах необхідних технічних засобів обліку енергоспоживання;
- та багато інших.

Очевидно, що в сучасних умовах діяльності українських підприємств більша частина енергоефективності промисловості може досягатися за допомогою змін у методах та способах управління енергозабезпеченням і енергоспоживанням, а ніж шляхом заміни дорогих виробничих технологій. Таким чином, виникає об'єктивна необхідність у розбудові систематичного підходу і залученні вищого рівня керівництва вітчизняних підприємств у процеси управління енергоефективністю на основі імплементації стандарту ISO 50001.

У ряді українських підприємств уже застосовуються елементи енергоменеджменту, наприклад, розробляються і реалізуються програми, плани і проекти енергозбереження, здійснюються закупівлі більш енергоефективного обладнання, аналізуються можливості для поліпшення

енергоефективності окремих виробництв і/або процесів. Багато організацій уже давно виконують енергоаудити, але вони, вірогідніше за все, не використовують при цьому системний підхід, так як у них немає усіх необхідних елементів системи енергоменеджменту. При цьому, впроваджуючи даний стандарт, організація може виявити, що вона вже виконує частину з тих вимог, які в нього включені. Стандарт – це своєрідний орієнтир, за яким можна оцінити і поліпшити вже застосовувані методи управління, спрямовані на енергозбереження. Вони і є відправною точкою в застосуванні стандарту ISO 50001.

Наведемо українські підприємства, організації та установи, які вже отримали сертифікати стандарту ISO 50001 та на даний момент реалізують проекти по впровадженню системи енергетичного менеджменту на основі вимог даного стандарту. До таких підприємств відносяться: КП ВМР «Вінницяміськтеплоенерго» (BSI); ПАТ «Енергомашспецсталь» (TÜVThüringen); ТОВ «Виробниче об'єднання Слов'янський завод високовольтних ізоляторів» (TÜVThüringen); ТОВ «С-інжиніринг» (Бюро Верітас Україна); ПАТ «Інгулецький гірничозбагачувальний комбінат» (Бюро Верітас Україна) та інші [3, с. 97].

Компанії, що впровадили систему енергетичного менеджменту, в цілому демонструють кращу динаміку зростання значень основних показників в області енергозбереження і підвищення енергоефективності у порівнянні з компаніями, які виконують тільки обов'язкові вимоги. Так, серед компаній, що впровадили систему енергетичного менеджменту відповідно до вимог стандарту ISO 50001, зниження частки витрат на енергетичні ресурси в собівартості продукції спостерігається у 62% компаній, причому у 18% зниження склало більше 5%, а у 44% – від 3 до 5% [4].

Енергоменеджмент та енергосервіс

Можна істотно підвищити ефективність проекту з побудови системи енергоменеджменту, залучаючи на ранніх стадіях його реалізації енергосервісні компанії (ЕСКО). Справа в тому, що значна частина етапів реалізації проекту з енергоменеджменту та енергосервісу збігаються (навчання, енергоаудит, формування базової лінії, техніко-економічне обґрунтування енергозберігаючих заходів, моніторинг та верифікація досягнутої економії).

При включенні ЕСКО у проект по впровадженню системи енергоменеджменту замовник отримує не тільки навчений персонал і оптимізовану систему управління, а й перелік ефективних енергосервісних проектів. Таким чином, проект по впровадженню системи енергоменеджменту перетікає у практичну реалізацію енергосервісних

контрактів, а розроблена в рамках системи енергоменеджменту система мотивації персоналу стимулює працівників до досягнення запланованої економії.

Надзвичайно важливо синхронізувати проведення обов'язкових енергетичних обстежень із впровадженням системи енергоменеджменту. Система енергетичного менеджменту не тільки підвищує ефективність системи управління і залучає працівників у діяльність із підвищення енергоефективності, а й дозволяє впорядкувати систему показників енергоефективності та регламентувати інформаційні потоки, що формує основу для побудови єдиної організаційної та інформаційної системи управління енергоефективністю.

Ефекти від запровадження системи енергетичного менеджменту

Концентрація уваги вищого керівництва будь-якої сучасної компанії на прагненні підвищити її енергоефективність, знизити енергоємність продукції (послуг), забезпечити реальне енергозбереження неминуче веде до вивчення з подальшим запровадженням нових управлінських інструментів, які успішно вже зарекомендували себе за кордоном. Важким, але закономірним, а в деяких випадках – неминучим, рішенням стає застосування системи енергоменеджменту за міжнародним стандартом ISO 50001.

Системний підхід до енергоменеджменту, пропонується новим стандартом ISO 50001, – це сучасний вибір топ-менеджменту найбільших міжнародних компаній. У вітчизняних реаліях, роблячи вибір на користь енергоменеджменту, не зупиняючись лише на проведенні енергообстеження, виходячи з вимог Закону України «Про енергозбереження» [8], можна бути впевненим, що це – вибір на користь кращої світової практики в галузі енергозбереження.

Застосування системи енергоменеджменту в організаціях – це інноваційне рішення, яке пов'язане з модернізацією існуючих методів управління, а також самої психології управління енергоспоживанням і енерговитратами. Необхідно подолати застарілу управлінську практику, при якій бізнес-процеси з управління споживанням енергоресурсів суміщені з процесами по експлуатації основного технологічного обладнання і системою енергопостачання організації.

Необхідно враховувати, що впровадження системи енергоменеджменту – це лише один із можливих інструментів енергозбереження. Але навіть застосування тільки цього інструменту може за попередніми оцінками принести низку переваг організаційного, фінансового та іміджевого характеру, а в підсумку – сприяти конкурентоспроможності організації на національному та міжнародних рівнях.

В якості *організаційного ефекту* від впровадження стандарту ISO 50001 можна перерахувати наступне: розробка серії корпоративних документів, що регулюють енергоменеджмент; синергетичний ефект від збалансованого розподілу функцій у галузі енергозбереження по підрозділах підприємства; діяльність у сфері енергозбереження починає відповідати основним цілям керівництва підприємств; залучення всіх категорій персоналу в процеси з енергозбереження за рахунок мотивації і розвитку корпоративної культури. Як результат – забезпечення управлінської прозорості та підвищення керованості організації.

До *фінансових вигод* можуть бути віднесені, наприклад: поліпшення фінансових показників за рахунок прямої економії усіх видів енергоресурсів; скорочення витрат, виявлення та усунення непродуктивних витрат; зменшення витрат, пов'язаних із впливом підприємства на навколишнє середовище; отримання додаткового прибутку, пов'язаного з енергозберігаючими аспектами діяльності; підвищення фінансової прозорості організації; гарантії інвестування в енергозберігаючі проекти. У результаті отримуємо забезпечення інвестиційної привабливості та зростання загальної вартості (капіталізації) компанії.

Безсумнівним результатом від впровадження системи енергоменеджменту за стандартом ISO 50001 буде *іміджева привабливість компанії*: банки з більшою готовністю будуть інвестувати кошти в підприємство з добре функціонуючою системою енергетичного менеджменту; створюється більш сприятливий імідж підприємства в очах бізнес-партнерів, населення і місцевих органів влади; підприємство отримує додаткові можливості бути визнаним на міжнародному рівні і світовому ринку [3, с. 96].

Висновки. Отже, розробка та впровадження системи енергетичного менеджменту відповідає законодавчим вимогам, зокрема Закону України «Про енергозбереження». Масштабне запровадження стандарту ISO 50001 для України може забезпечити: високий рівень конкурентоспроможності підприємств та організацій на національному та світовому ринку; присутність та сприяння технологічних інновацій на ринку; прийняття єдиних правил, процедур, стандартів у виробництві сировини і товарів, торгівлі та комерційній діяльності; досягнення високого рівня якості продукції та послуг.

Досягнення реальних поліпшень у питаннях енергозбереження – це хоча і тривалий, але керований процес, і наявність системи енергоменеджменту, виходячи з вимог стандарту ISO 50001, покликане полегшити цей процес. Варто зазначити, що одночасне використання послуг енергосервісних компаній разом із запровадженням системи енергоменеджменту може лише посилити вище зазначені ефекти та переваги.

Література

1. International Energy Management Campaign Launched to Promote ISO 50001 [Electronic recourse]. – Mode of access: <https://www.carbontrust.com/news/2016/06/international-energy-management-campaign-launched-to-promote-iso-50001>.
2. Win the energy challenge with ISO 50001 [Electronic recourse]. – International Organization for Standardization, Switzerland, 2011. – Mode of access: http://www.iso.org/iso/iso_50001_energy.pdf.
3. Денисюк С.П. ISO 50001: цілі стандарту та перспективи його впровадження в Україні [Електронний ресурс] / С.П. Денисюк за ред. С.Д. Щербак. – К., 2015. – Режим доступу: http://www.reee.org.ua/download/trainings/TM_3_ISO_50001.pdf.
4. Денисюк С.П. Формування політики підвищення енергетичної ефективності – сучасні виклики та європейські орієнтири // Енергетика: економіка, технології, екологія. – 2013. – № 2. – С. 7-22.
5. Маттеини М. Международные и национальные стандарты и протоколы как инструменты стимулирования энергоэффективного поведения предприятий [Электронный ресурс] / М. Маттеини. – М., 2013. – Режим доступа: http://www.unido.ru/upload/files/s/seminar_04072013/matteini.pdf.
6. Основи енергетичного менеджменту: конспект лекцій / укладач С. В. Сапожніков. – Суми : Сумський державний університет, 2015. – 163 с.
7. Офіційний сайт Міжнародної організації із стандартизації. Міжнародний стандарт ISO 50001:9001 «Система енергоменеджменту – Вимоги та настанови щодо застосування». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:50001:ed-1:v1:en>.
8. Про енергозбереження : закон України від 01.07.1994 № 74/94-ВР (в ост. ред. від 09.05.2015) // <http://zakon4.rada.gov.ua/laws>.
9. Хохлявин С.А. Стандарт ISO 50001: системный подход к энергоменеджменту // ЭнергоАудит. – 2009. – № 3 (11). – С. 39.

Публікація містить результати досліджень, проведених за грантом Президента України за конкурсним проектом № Ф66/12689 Державного фонду фундаментальних досліджень

Турчак В.В.,
к.е.н., доцент кафедри економіки та міжнародних відносин
Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ
Кульганік О.М.,
к.е.н., доцент кафедри економіки та міжнародних відносин
Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО РОСТУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Міжнародна діяльність є важливим напрямом фінансово-господарської діяльності суб'єктів підприємницької діяльності. Вона пов'язана з міжнародною виробничою та науково-технічною діяльністю, налагодженням зовнішньоекономічних зв'язків, експортом та імпортом товарів, послуг. Цілком доречним є твердження стосовно того, що ефективність діяльності підприємства на зовнішньому ринку засвідчує конкурентоспроможність його товарів (послуг). При загостренні конкурентних умов на внутрішньому ринку, посиленні боротьби за споживача суб'єкти господарювання об'єктивно зумовлені шукати можливості зовнішньоекономічної діяльності для завоювання нових ринків. Це актуалізує проблему розвитку міжнародної діяльності як для підприємств, так і національної економіки в цілому.

Проблеми управління міжнародною діяльністю досліджували багато науковців. Серед них Л. Антонюк, І. Волкова, О. Калініна, Ю. Орловська, О. Варламова, О. Вівчар, С. Маталка та інші. Щодо проблем зовнішньоторговельної діяльності підприємств торгівлі, то їх висвітлюють як вітчизняні науковці Т.М. Мельник, О.Г. Міхеєва, А.А. Попов, М. Мальський, Р. Москалик, так і зарубіжні, зокрема Л. Доусон.

Міжнародна діяльність постійно розвивається та набуває нових рис, що робить актуальним її дослідження на різних рівнях. Міжнародна діяльність реалізується як на рівні окремих підприємств (мікрорівень), так і в масштабах національної економічної системи (макрорівень). У першому випадку вона спрямована на укладення та виконання контрактів та інших договорів, отримання прибутку; у другому – на встановлення міждержавних основ співробітництва, створення правових і торгово-політичних механізмів, що стимулюють розвиток і підвищення ефективності економічних зв'язків.

Все більшого значення набувають міжнародні економічні зв'язки країни та її регіонів, оскільки розвиток національної економіки на основі лише внутрішніх ресурсів є неможливим. Саме тому в сучасних умовах розвитку світового господарства й зростаючої глобалізації різко підвищується роль і значення міжнародної економічної діяльності для країни в цілому, а також її регіонів та суб'єктів господарювання на макрорівні.

Дослідження міжнародної діяльності на мікрорівні в Україні почалися наприкінці 80-х років із лібералізацією економічної діяльності. Поняття міжнародної діяльності на мікрорівні пов'язано із децентралізацією та роздержавленням зовнішньої торгівлі. Вона виступає однією з форм реалізації міждержавних торговельних відносин. На противагу міжнародним зв'язкам, міжнародна діяльність реалізується на мікрорівні з певною самостійністю у виборі зовнішніх ринків, партнерів, номенклатури товарів та послуг, ціни, обсягів та строків постачання і є частиною виробничо-комерційної діяльності [1, с.152-155].

Інтеграція у світове господарство країн, регіонів та окремих підприємств залучає їх до процесу глобалізації, що стає відчутним через різні форми міжнародної діяльності. Глобалізація відкриває додаткові можливості для виходу національних підприємств на нові ринки, що сприяє розширенню доступу до потоків капіталу, технологій, більш дешевого імпорту і більш об'ємних експортних ринків.

Процеси глобалізації диктують різноманітність і гнучкість розвитку різних форм міжнародної діяльності. При цьому глобалізація обумовлює їх здатність швидко перебудовувати економічну структуру і підвищувати якість продукції, що випускається у відповідь на посилення конкуренції з боку іноземних компаній.

Першою формою за рівнем інтернаціоналізації є виконання окремих зовнішньоекономічних операцій – експортно-імпортних, лізингу, різних посередницьких, консультаційних і маркетингових послуг [2]. Аналізуючи міжнародну торгівлю України зазначимо, що у 2015р. експорт товарів становив 38134,8 млн.дол. США, імпорт – 37502,3 млн.дол. Порівняно із 2014р. експорт скоротився на 29,3% (на 15766,9 млн.дол.), імпорт – на 31,1% (на 16926,4 млн.дол.). Позитивне сальдо становило 632,5 млн.дол. (у 2014р. негативне – 527,0 млн.дол.). Коефіцієнт покриття експортом імпорту склав 1,02 (у 2014р. – 0,99).

Друга форма міжнародної діяльності – промислова кооперація, яка включає:

– науково-технічну (в галузі науково-дослідних і дослідно-конструкторських, випробувальних робіт),

- виробничу;
- збутову;
- сервісну (післяпродажного технічного обслуговування і ремонту).

Вона відбиває невисокий рівень інтернаціоналізації підприємств і організацій. Широкомасштабною формою міжнародної діяльності з відносно високим рівнем інтернаціоналізації є спільне підприємництво. Воно включає створення і функціонування спільних підприємств, ліцензування, управління за контрактом.

Найвищим рівнем інтернаціоналізації суб'єктів господарювання характеризується четверта форма підприємницької діяльності – комплекс територіально-виробничих і багатосторонніх зв'язків. Серед таких господарських зв'язків можна назвати прикордонну і прибережну торгівлю, формування консорціумів, реалізацію концесійних договорів тощо [3, с.54].

Суб'єкти міжнародної діяльності на мікрорівні повинні володіти відмінними перевагами не тільки в порівнянні з національними підприємствами, але і з гравцями на світових ринках. У загальному випадку в конкурентних перевагах і виражається необхідність конкуренції. Таким чином, підприємства – учасники міжнародної діяльності володіють конкурентними перевагами (відмінними від існуючих всередині країни), які в кінцевому підсумку і характеризують потенціал участі підприємства в світогосподарських зв'язках. При цьому конкурентні переваги виступають суттєвою складовою міжнародної діяльності. Отже, ключова функція міжнародної діяльності на мікрорівні представляється в реалізації конкурентних переваг підприємства на міжнародному рівні і забезпечення його участі в системі світогосподарських зв'язків.

Успішність інтеграції країни у світову економіку залежить від державної політики на макрорівні у поєднанні із взаємовигідним співробітництвом суб'єктів господарювання, фінансово-кредитних організацій, фінансово-промислових груп на мікрорівні. Незважаючи на вступ України до СОТ, захист внутрішнього ринку може бути одним із завдань державної економічної політики, врахування чого також необхідно у функціонуванні господарюючих суб'єктів.

Зважаючи на недостатність ресурсів держави для підтримки великої кількості підприємств, важливо визначити перспективні господарюючі суб'єкти, які можуть скласти основу зростання конкурентоспроможної економіки. Головним параметром такої оцінки є випереджальний розвиток, який характеризується певною кількістю критеріїв та їх значень, базуючись на аналізі даних з інноваційного розвитку та підвищення конкурентоспроможності економіки.

Найбільш вичерпний щорічний аналіз конкурентоспроможності національних економік в системі світового господарства представлений у методиках Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) [4]. На думку експертів Всесвітнього економічного форуму, конкурентоспроможність визначається реальною та потенційною можливостями фірм в існуючих для них умовах проектувати, виготовляти та збувати товари, які за ціновими і якісними характеристиками більш привабливі для споживачів, ніж товари конкурентів. Результати досліджень щороку представляються у «Звіті про глобальну конкурентоспроможність», який включає оцінку за двома рейтингами. Перший – це індекс глобальної конкурентоспроможності (GlobalCompetitivenessIndex, GCI), за допомогою якого вимірюється «здоров'я» економіки та перспективи зростання в середньостроковій перспективі. Другий – індекс конкурентоспроможності бізнесу (BCI) – визначає рівень продуктивності та ефективності компаній і галузей.

Індекс глобальної конкурентоспроможності являє собою узагальнюючий показник, який включає такі критерії:

- 1) якість державних та суспільних інститутів;
- 2) інфраструктура;
- 3) макроекономічна стабільність;
- 4) охорона здоров'я та шкільна освіта;
- 5) вища освіта та професійна підготовка;
- 6) ефективність ринків товарів та послуг;
- 7) ефективність ринку праці;
- 8) розвиненість фінансового ринку;
- 9) технологічний рівень;
- 10) розмір ринку;
- 11) конкурентоспроможність компаній;
- 12) інноваційний потенціал.

У розвинутих країнах індекс глобальної конкурентоспроможності в середньому дорівнює 5,44, у країнах з перехідною економікою – 4,27, у найменш розвинутих країнах – 3,43. В 2015-2016 році даний показник для України становить 4,03 (79 місце у світі, що гірше на 3 позиції порівняно з попереднім роком) [5].

Найбільш широкого поширення набула така складова міжнародної діяльності як міжнародна (зовнішня) торгівля. Дане поняття має певні особливості. Як вважає А.А. Попов, зовнішня торгівля в якості виду зовнішньоекономічної діяльності являє собою форму посередництва у тому чи іншому виді господарської діяльності суб'єкта підприємницької діяльності між вітчизняними виробниками та іноземними

споживачами, іноземними виробниками та вітчизняними споживачами, іноземними споживачами та іноземними виробниками, що існує як на території даної країни, так і за її межами. Наприклад, у 2015 р. зовнішньоторговельні операції України проводились із партнерами із 217 країн світу. Серед країн-партнерів найбільше експортувалися товари до Російської Федерації – 12,7%, Туреччини – 7,3%, Китаю – 6,3%, Єгипту – 5,5%, Італії – 5,2%, Польщі – 5,2%, Індії – 3,8% та Німеччини – 3,5%.

Л.Л. Антонюк зазначає, що тривалий час зовнішня торгівля товарами була історично першою та домінуючою за обсягами операцій і такою залишається [6, с.129]. Зовнішня торгівля товарами може відбуватися як за участю держави, так і приватних суб'єктів підприємництва [6, с. 72]. У наведеному визначенні прослідковуються дві взаємно пов'язані моделі міжнародної діяльності, які є підсистемами єдиного механізму в зовнішній торгівлі. На думку О.Г. Міхєєвої, зовнішньоторговельна діяльність є сукупністю будь-яких операцій, що передбачають передачу права власності на товари, та передбачають перетин ними митного кордону держави.

На думку Т. Мельник, зміст поняття «зовнішня торгівля», що проявляється в обміні товарами, є не тільки зовнішньою ознакою існування світового ринку, а й матеріальною основою зовнішньоекономічних відносин, які забезпечують зростаючу інтеграцію світового господарства. Т. Мельник стверджує, що зовнішня торгівля виступає формою зв'язку між споживачами та товаровиробниками. Цей зв'язок виникає на основі міжнародного поділу праці [7].

На думку С.М. Маталка, роль зовнішньої торгівлі в міжнародній діяльності можна розглянути як на макро-, так і мікроекономіки [1, с.16]. Вона являє собою сукупність економічних систем, які забезпечують ефективну взаємодію вітчизняних підприємств зі світовими народногосподарськими структурами, з метою пришвидшення розвитку експорторієнтованої діяльності, підвищення ефективності зовнішньоекономічних операцій та покращення соціально-економічних показників життя громадян.

Економічний розвиток розглядається як стійке збільшення національного виробництва товарів та послуг і вимірюється різними показниками. В першу чергу, це ВВП та ВВП на душу населення. За даними МВФ за 2015 рік, ВВП на душу населення в Україні становить 2,1 тис. дол. (133 місце в світі).

Економічний розвиток та міжнародна торгівля являють собою складні, взаємообумовлені процеси, які є результатом взаємодії різних

чинників: економічних, політичних, соціальних. На різних етапах розвитку країни ті чи інші чинники можуть відігравати роль основного двигуна зростання. Однак у більшості випадків економічний розвиток, а через це й міжнародну торгівлю, стимулюють такі чинники, як інновації та технологічні зрушення, які підвищують ефективність діяльності та створюють нові конкурентні переваги; рівень економічної свободи, який свідчить про наявність ринкової економіки; природно-географічні умови, які формують природні конкурентні переваги; якість підготовки робочої сили [8, с.420].

На темпи економічного зростання та відкритість до міжнародної торгівлі впливає економіко-політична ситуація в країні, про яку свідчить рівень її економічної свободи.

Американським аналітичним центром Heritage Foundation розроблено показник, за допомогою якого емпірично вимірюється рівень економічної свободи в різних країнах світу. Індекс розраховується на основні десяти об'єктивних економічних критеріїв, які дають можливість визначити загальний рейтинг кожної країни. До критеріїв відносяться:

- податкова свобода;
- свобода права власності;
- свобода інвестування;
- свобода трудових відносин;
- свобода підприємницької діяльності;
- фінансова свобода (розвиненість банківського сектору);
- свобода від корупції;
- свобода від втручання держави в економіку;
- свобода торгівлі (торгова політика);
- свобода грошових відносин (монетарна політика).

Існує стійкий зв'язок між економічною свободою та економічним розвитком. Країни зі стабільно високим рейтингом економічної свободи мають і більш високий показник ефекту економічного розвитку. Залежно від розміру розрахованого значення індексу, країни поділяють на такі групи:

1. Країни з вільною економікою (більше 80 балів зі 100 можливих).
2. Країни з переважно вільною економікою (від 70 до 80 балів).
3. Країни з помірновільною економікою (від 60 до 70 балів).
4. Країни з переважно невільною економікою (від 50 до 60 балів).
5. Країни з невільною економікою (менше 50 балів).

При цьому до країн з вільною економікою належить лише 5 країн світу: Гонг Конг, Сінгапур, Нова Зеландія, Швейцарія, Австралія.

Майже вільну економіку мають 33 країни світу. Індекс економічної свободи – 2016(HeritageFoundation) засвідчив одні з найгірших умов для розвитку економіки в Україні серед країн Європи та більшості пострадянських країн – 162 місце серед 178 країн світу (46,8 балів). Це засвідчує, що Україна належить до країн з невільною економікою (менше 50 балів).

На сучасному етапі важливим чинником зростання вважається поліпшення якості людських ресурсів. Освіта, охорона здоров'я, професійна підготовка являють собою інвестиції в людський капітал. Усі розглянуті чинники роблять країни більш схильними до відкритості, сприяють їхньому економічному зростанню, що створює кращі умови для розвитку міжнародної діяльності.

Економічне зростання, підвищення конкурентоспроможності країн вимагає адаптації до структурних змін, що відбуваються в міжнародній торгівлі. Ці зміни характеризують структурні зрушення у виробництві під впливом інновацій, зміни попиту, а також лібералізацію торговельних режимів. До основних структурних змін відносять:

- падіння частки в міжнародній торгівлі сировинних продуктів, продуктів первинної переробки сировини;
- швидке збільшення в міжнародній торгівлі частки наукомістких товарів;
- поступове збільшення частки проміжних товарів, зростання значення торгівлі напівфабрикатами, компонентами, вузлами.

Конкретні рішення задач міжнародної діяльності здійснюються в рамках стратегічного планування. Планування міжнародної діяльності подальша організація зовнішньоекономічних операцій на практиці починається зазвичай з розгляду продукту, передбачуваного до постачання на експорт (імпорт). Останнім часом в формуванні вимог до продуктів на перше місце виходять якість та функціональні властивості. Це, в свою чергу, потребує певного вдосконалення виробничого циклу, розробки оптимальних логістичних ланцюгів постачання продукту, а також розвитку маркетингової концепції в діяльності підприємства.

Дослідження підходів до розробки стратегії міжнародної діяльності на основі формування конкурентних переваг підприємства, а також сутності процесу організації міжнародної діяльності дозволяє представити підхід до процесу стратегічного планування та управління міжнародною діяльністю сучасного підприємства (рис. 1).

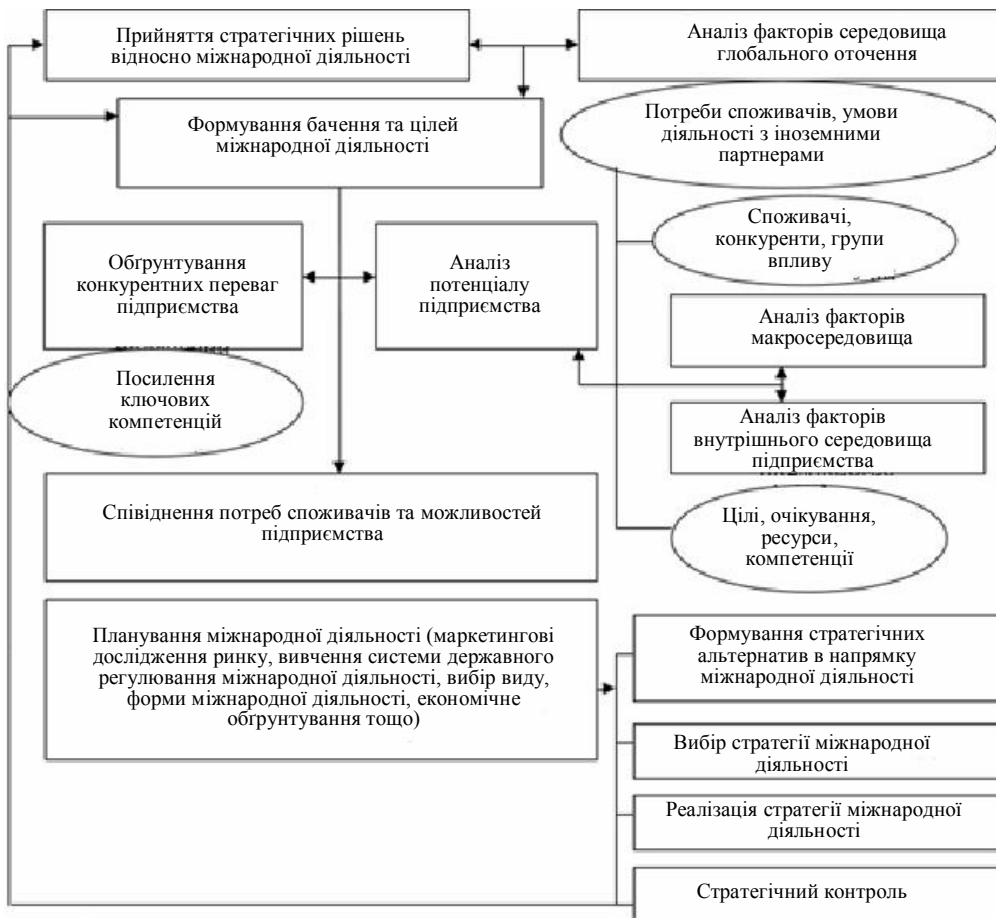


Рис. 1. Модель стратегічного планування міжнародної діяльності підприємства

У загальному випадку процес стратегічного планування міжнародної діяльності необхідно починати з прийняття стратегічних рішень щодо доцільності (можливості або необхідності) виходу підприємства на закордонні ринки, що передбачає дослідження факторів міжнародного середовища, що визначають умови діяльності підприємства на ринках інших країн. На основі отриманої інформації формується бачення і цілі міжнародної діяльності підприємства [9, с. 43-45].

На наступному етапі проводиться аналіз можливостей підприємства з урахуванням факторів національного середовища і внутрішнього потенціалу господарюючого суб'єкта. При цьому важливо відзначити, що оскільки стратегічне управління міжнародною діяльністю

підприємства використовується в ситуаціях, що характеризуються високим рівнем непередбачуваності і невизначеності, то аналіз факторів зовнішнього і внутрішнього середовища повинен проводитися не окремо, а спільно. Це означає, що стратегії та плани їх реалізації є результатом появи нової інформації від взаємодії із зовнішнім середовищем з урахуванням внутрішніх можливостей самого підприємства. Для досягнення успіху підприємству необхідно обґрунтувати основні конкурентні переваги.

Отримана інформація дозволяє співвіднести потреби (запити) споживачів закордонного цільового ринку з можливостями підприємства-суб'єкта ЗЕД. Відзначимо також, що проміжні та заключні етапи стратегічного планування міжнародної діяльності традиційно пов'язані з генеруванням стратегічних альтернатив, стратегічним вибором найбільш оптимального рішення, процесом реалізації стратегії і контролем [10, с. 138].

Ряд вітчизняних і зарубіжних авторів, розглядаючи процес стратегічного планування міжнародної діяльності, особливо підкреслюють важливість і необхідність маркетингової діяльності як вихідного і базового етапу її планування. В цілому, освоєння теорії і практики маркетингу підприємствами виступає як надбання ним конкурентної переваги, яке необхідно для успішної інтернаціоналізації діяльності. Основним завданням маркетингу як функції управління є пошук найбільш вигідних для підприємства способів і умов задоволення потреби ринку, виходячи з наявного внутрішнього потенціалу, а також формулювання напрямків розвитку останнього відповідно до прогнозованих змін зовнішнього середовища. На підставі маркетингових рішень здійснюється вибір найбільш перспективних сфер і видів діяльності економічного суб'єкта, в кінцевому підсумку вирішується основне завдання управління підприємством: отримання максимальної віддачі від авансованих коштів або виробництво різноманітної продукції в умовах змін.

Отже, Україні необхідно розвивати міжнародну діяльність в контексті глобалізації при цьому потрібно знаходити шляхи підвищення конкурентоспроможності, забезпечення динамічного економічного зростання. А для зростання експорту потрібні стабільна і передбачувана економічна політика уряду та доступні кредити. Необхідні й заходи державної підтримки виробників, які сприяють розвитку конкуренції, зокрема розвитку бізнесової інфраструктури.

Література

1. Маталка С.М. Управління ефективністю зовнішньоекономічної діяльності підприємств : монографія / С.М. Маталка. – Луганськ : Вид-во «Ноулідж». – 2011. – 210 с.
2. Мисик Г.І. Проблеми ефективної зовнішньоекономічної діяльності України / Г.І. Мисик, Л.М. Римарева. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/10_NPE_2011/Economics/2_83625.doc.htm
3. Верланов Ю.Ю. Передумови формування зовнішньоторговельної політики країни в контексті економічної безпеки / Ю.Ю. Верланов, А.А. Васильєв // Наукові праці Чорноморського державного університету ім. П. Могили. – 2013. – Т. 64. – Вип. 51. – С. 53-59.
4. Аналіз індексу конкурентоспроможності України в 2013-2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://infolight.org.ua/content/analiz-indeksu-konkurentospromozhnosti-ukrayini-v-2013-2014-rr>
5. Україна у рейтингу глобальної конкурентоспроможності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reforms.in.ua/ua/news/ukrayina-u-reytingu-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2015>
6. Антонюк Л.Л. Конкурентоспроможність національної економіки в умовах глобалізації: монографія. – К., 2008. – 402 с.
7. Мельник Т. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз / Т. Мельник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mep/2009_8_9/.../10_Melnuk1.pdf.
8. Рогач О. Міжнародні інвестиції: теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій: Підручник. – К.: Либідь, 2005. – 720 с.
9. Чайкова О.І. Методичний інструментарій щодо формування та реалізації стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства / О.І. Чайкова // Вісник Слов'янського університету: – Харків, 2012. – Том XV. №2. – С.42-48
10. Перерва П. Г. Стратегічне управління виробничим потенціалом і підвищення конкурентоспроможності підприємства / Д. Коциски, П. Г. Перерва, А. П. Косенко // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». – Х. : НТУ «ХПІ». – 2010. – Випуск 62. – С. 137-142.

Уманців Г.В.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Київський національний торговельно-економічний університет

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Інтелектуалізація економічної діяльності є провідним трендом розвитку світового господарства протягом останніх десятиліть. У сучасних умовах інтелектуальна діяльність набуває щоразу більшого значення, оскільки інтелектуальний потенціал суспільства і рівень його культурного розвитку визначають конкурентоспроможність підприємства, тому що конкуренція вимагає постійних інновацій.

Конкурентоспроможність національної економіки, успішність її розвитку та рівня життя населення визначається ступенем використання досягнень науково-технічного прогресу, оскільки він утвердився як найважливіший чинник економічного зростання. Залежно від рівня розвитку інноваційної діяльності, здатності підприємців створювати нові продукти, ініціювати новітні процеси визначається життєздатність й ефективність суспільних інститутів.

Для України, яка є країною з ресурсно-промисловою системою господарювання, особливо актуальною є стратегія трансформації власної господарської системи у напрямі розробки теоретико-методологічних та практичних підходів до формування та реалізації інноваційних процесів. Усвідомлення інноваційного розвитку як найефективнішого шляху виходу з економічної кризи, зростання ролі держави у реалізації інноваційної моделі економіки, стимулювання інвестицій в інноваційну сферу, сприяння розвитку економіки знань, підвищення мотивації праці та підприємництва виступають основними складовими нової парадигми розвитку національної економіки.

Проведений аналіз засвідчує, що розвиток провідних компаній світу ґрунтується на використанні інтелектуального капіталу, який формується на основі наукових досягнень та вміння трансформувати результати творчої діяльності у виробництво конкурентоспроможних товарів та послуг. Поступове заміщення праці знаннями дає підстави ставити питання про можливу трансформацію трудової діяльності у новий тип активності, що відрізняється значними елементами творчості [1, с. 6-9; 2, с. 35-49].

Конкурентоспроможність національної господарської системи значною мірою обумовлюється сприятливими чинниками для максимально повного використання творчого потенціалу особистості. Якраз ця обставина створює для країни можливість масштабно використовувати у національних інтересах інтелектуальний потенціал. Завдяки цьому розвинені країни отримують переваги, які менш розвиненим державам неможливо компенсувати іншими засобами, окрім розвитку свого інтелектуального потенціалу [2, с. 76-89].

Особливих якісних змін набувають теоретичні дослідження економічного життя суспільства на етапі трансформаційних перетворень. Подальше поглиблення наукових досліджень має бути пов'язаним з удосконаленням методичних підходів до формування вартісно-орієнтованого управління бізнесом, які б забезпечували можливість створення системи інтегрованого менеджменту на підприємстві та визначали оптимальну систему цілей, що дозволяло б ефективно сконцентрувати та розподіляти ресурси.

Освіту, інноваційну систему та інформаційно-комунікаційну інфраструктуру вважаються, згідно з позицією Світового банку, основними складовими економіки знань. До ключових компонентів інтелектуального капіталу відносять віртуальну та фізичну інфраструктури. Дослідницькі університети та університетсько-промислове співробітництво (УПС) впливають на економічний розвиток, оскільки виконують широке коло функцій, набираючи різних форм. Роль же уряду полягає переважно у мотивації до їх удосконалення. Компліментарність академічних досліджень і застосування їх результатів у промисловості є головним рушійним чинником розгортання УПС. У розвинутих країнах визнається важлива роль наукових досліджень у забезпеченні ефективності національної інфраструктури [3].

На сьогодні розвиток інтелектуального виробництва є одним із головних показників, який визначає рівень «постіндустріальності» економічної системи, оскільки знання та інновації визначають вектор формування нової парадигми суспільного розвитку. У розвинених країнах підґрунтям для розробки та комерціалізації нових технологій є достатній рівень концентрації матеріальних, технічних, фінансових та інтелектуальних ресурсів. Інновації як носії якісно нового є каталізаторами прогресивних змін економічної системи та важливим атрибутом її еволюційного поступу [9, с. 25-27; 13, с. 8-10].

У сучасному масовому суспільстві розвиток може бути стимульований переважно через формування чи трансформацію суспільних інститутів. Саме набори правил, що існують у соціальній реальності у

формі повторюваної поведінки, яка підпорядковується цим правилам забезпечують можливість впливу на значні прошарки населення, а не лише на дії окремих груп та індивідів. Інститути типологізують поведінкові схеми, забезпечуючи певний «стандартизований» підхід до соціальних взаємодій, та надають таким взаємодіям певного вектора. Вони також сприяють розширенню пропускнуї спроможності та стабілізації каналів соціальної комунікації, якими поширюються ефективні практики або надходять сигнали про наявні проблеми.

Пізнання об'єктивної дійсності, з одного боку, є процесом виробництва знання, а з іншого – засобом формування творчої особистості. Саме тому вищий рівень розвитку технологічного способу виробництва виступає показником та мірою розвитку людини як творчої особистості. Таке розуміння творчої праці та творчої особистості як нового суб'єкта в постіндустріальному суспільстві передбачає зростання частки суб'єктів творчої праці [14, с. 35-36].

У глобальному інноваційному індексі, який щорічно публікується бізнес-школою INSEAD, Всесвітньою організацією інтелектуальної власності та Корнелльським Університетом, Україна посідає шістдесят четверте місце серед ста сорока однієї країни. У плані створення і впровадження інновацій Україні поки що далеко до лідерів Швейцарії, Великобританії, Швеції, Нідерландів і США. Однак скорочувати цей розрив просто необхідно, оскільки інновації є запорукою довгострокового економічного зростання. Історія налічує чимало підтверджень ще з часів Середньовіччя [10; 11].

Так, наприклад, Д. Дітмар з Американського університету у Вашингтоні зазначає, що міста, які у XV ст. першими впровадили верстати для друкування книг, у XVI ст. зростали щонайменше на 60% швидше, ніж їхні сусіди, які затрималися із впровадженням таких інновацій. Навіть таке нововведення, як механічний баштовий годинник на ратуші, допомагало одним містам випереджати за темпами зростання інші на 30 в.п. протягом двох століття. Про це вказують Л. Бернер із Лондонської школи економіки й Б. Северніні з Копенгагенської школи бізнесу, які проаналізували дані за період з 1500 по 1700 р. [10; 11].

Постає питання про те, як саме прискорити інновації в Україні. По-перше, їх повинен стимулювати уряд. Наприклад, ЄБРР ще у 2014 р. у рекомендував країнам із перехідною економікою надавати компаніям допомогу в нарощуванні так званого потенціалу освоєння. Для країн, подібних до України, це означає, що якщо місцеві компанії ще не використовують новітні технології, держава повинна стимулювати їх впровадження, а для цього слід підвищувати рівень відкритості

економіки, покращувати якість середньої освіти та професійного навчання.

По-друге, стимулювати інновації може не тільки уряд, а й фізичні особи. Дослідження показують, що здатність кожної людини до творчості лише частково зумовлена генами. Людям під силу розвивати в собі цей дар і ставати більш відкритими для всього нового [10].

Автори книги «ДНК інноватора» Д. Дайер, Х. Грегерсен і К. Крістенсен вказують на п'ять особливостей, які відрізняють інноваційних підприємців від решти. По-перше, новатори краще за інших знаходять взаємозв'язки між фактами, що не мають, здавалося б, відношення один до одного. По-друге, такі люди постійно збирають інформацію, ставлячи безліч питань. По-третє, вони дуже спостережливі. По-четверте, не бояться експериментувати. І, нарешті, вони легко налагоджують контакт з іншими людьми [11].

Поступово основою економічного зростання стають не капітал чи природні ресурси, а інновації та людська уява. Саме таку ідею озвучив засновник і президент Всесвітнього економічного форуму у Давосі К. Шваб. Якраз через рік після їх оприлюднення інновації та четверта індустріальна революція стали головною темою чергової давоської зустрічі. Більшість розвинених країн ще десять років тому сконцентрувалися на стимулюванні наукомістких галузей і виробництв, а також зробили ставку на інвестиції у розроблення, дослідження і збереження людського капіталу. Так, за даними доповіді ЮНЕСКО про розвиток світової науки, яку було оприлюднено наприкінці 2015 р., світові витрати на дослідження зросли з 2007 до 2013 р. на 30,7%, випередивши темпи зростання глобального ВВП у 1,5 разу. За цей же час кількість дослідників збільшилася на 21%, а кількість різноманітних наукових публікацій з 2008 по 2014 р. – на 23% [10; 11]. Зміщення акцентів із бездумного споживання ресурсів до їх більш раціонального та ефективного освоєння має цілком очевидні причини. При цьому інновації:

- забезпечують вищий рівень якості виробленої продукції;
- стимулюють створення нових галузей в економіці;
- активізують розвиток ринку праці і сфери освіти;
- обумовлюють зниження витрат, економію та заміненість природних ресурсів;
- слугують інструментом залучення інвестицій [11].

Однак найголовніше, що наука та інтелект вже сьогодні є головною перевагою для країн, які перебувають у числі економічних та технологічних лідерів. Причинно-наслідковий зв'язок між інвестиціями

у науку і розробки та економічним зростанням ще у 2000 р. довів Дж. Алстон із Каліфорнійського університету у Дейвісі на прикладі досліджень у сфері сільського господарства. За його оцінками, кожен вкладений долар у науковий сектор АПК країн Європи дав можливість отримати понад 62 дол. національного багатства, у США і Канаді – 46,5 дол., в Японії та Ізраїлі – 37,4 дол., у Латинській Америці – майже 43 дол. Твердження про те, що саме інноваційність безпосередньо впливає на ВВП, доводить також рейтинг Innovation Index від Bloomberg. Він враховує інтенсивність досліджень і розробок, додану вартість продукції, що випускається, продуктивність економіки, ефективність «третинної» індустрії [10].

До першої десятки Innovation Index, за даними на початок 2016 р., входять Південна Корея, Німеччина, Швеція, Японія, Швейцарія, Сінгапур, Фінляндія, США, Данія і Франція. При цьому ВВП Південної Кореї за 2015 р. зріс на 2,3%, Німеччини – на 1,7%, Швеції – на 4,1%, Сінгапуру – на 2,1%. Україна перебуває на 41-у місці. Однак за даними Global Innovation Index, позиції нашої країни є ще гіршими – 64-е місце. Важливим індикатор інноваційності країни є інвестиції. Приплив капіталу не тільки слугує фінансовим підґрунтям для розвитку науко-містких галузей, а й відображає стан підприємницького середовища у державі, наявність людських ресурсів і кваліфікованої робочої сили, рівень розвитку внутрішнього ринку тощо [11].

У 2015 р. обсяг прямих іноземних інвестицій у світі зріс порівняно з 2014 р. на 36% й сягнув 1,7 трлн. дол. При цьому країни, що розвиваються, отримали 741 млрд дол., що на 5% більше, ніж у 2014 р. Так, наприклад, Гонконг у 2015 р. посів друге місце після США за обсягом прямих іноземних інвестицій, залучивши 163 млрд дол., третє місце – Китай – 136 млрд дол., шосте місце Сінгапур зі 65 млрд дол., а на сьомій позиції Індія – 59 млрд дол. прямих іноземних інвестицій. Цей перелік є ілюстрацією того, що інвестори готові освоювати нові економіки, які стають перспективними щодо технології та інновацій [10].

А. Гальчинський звертає увагу на те, що дуже значущою стала принципова позиція Давосу-2015 щодо домінантності у сучасному світі лінії трансформацій від інформаційної до мережевої інтелектуальної економіки. Нооекономіка, системні складові якої обґрунтовуються у книзі вченого, є тією ж мережевою інтелектуальною економікою, про яку акцентував Давоський форум. Інформаційна мережа інтерпретується у цьому разі як ексклюзивний інструментарій нооекономічних перетворень [3].

Визначальною з них, на думку вченого, є підготовлена всім перебігом загальноцивілізаційних, зокрема, й економічних перетворень, дедалі вища самодостатність людини, її позиціонування як реального центру – начала й не опосередкованої, а безпосередньої мети економічного процесу, його суб'єкта й одночасно об'єкта. Не лише один із чинників виробництва, його функціональна «цеглинка», а креативний центр перспективи [3].

Новий економічний та історичний процес передбачає три базисні позиції його реального наповнення. Йдеться, по-перше, про перетворення соціального капіталу, який ґрунтується на довірі, на основний виробничий ресурс, а інформації та знань – на домінуючу форму власності й багатства суспільства. У результаті цього вже зараз обмежувальним чинником розширеного відтворення стають не матеріально-речові фактори, а названі інтелектуальні ресурси.

По-друге, домінантність творчої праці, основним стимулом якої стає не логіка «мати», а принцип «бути», самореалізація особистості. Йдеться про енергетику творчості у широкому розумінні, енергетику творення, розвиток насамперед високотехнологічного процесу – інформаційних, космічних, нано-, біологічних, тобто наукомістких і водночас енерго- і ресурсощадних технологій та інших складників постіндустріальних перетворень [3].

Саме тому найважливішим фактором соціально-економічного розвитку визнається інтелектуальний капітал, оскільки він визначає потенціал національної економіки. На думку експертів, для кожної країни є «критичний обсяг» фінансування наукових розробок, коли наявні кошти забезпечують лише мінімальні потреби наукової сфери (просто відтворення). Якщо обсяг фінансування науки впродовж п'яти - десяти років перебуватиме на цьому або навіть нижчому рівні, то це призведе до зниження науково-технічного потенціалу, що і спостерігається в Україні, а відновлення втрачених наукових шкіл, вихід на рівень світової науки, яка за цей період зробила значний крок вперед, потребуватиме як істотних інвестицій, так і тривалого періоду часу. Комерціалізацію об'єктів інтелектуальної власності вважаємо за доцільне віднести до процесу інтелектуалізації бізнесу, за якого головним ресурсом стають знання та інформація [8, с. 72-85].

Своєю чергою, Л. Едвінсон та М. Мелоун зазначають, що «інтелектуальна бізнес-модель ґрунтується на ідеї, яка зароджується внаслідок пошуку засобів змусити підприємства працювати та створювати вартість. Разом з тим, модель повинна змінюватися, оскільки підприємству необхідно генерувати нові ідеї, а потім знову і знову

змінювати їх під впливом нових знань. Постійно потрібно думати про те, наскільки ефективно організований інтелектуальний процес, наскільки добре можуть мислити спеціалісти, вловлювати думки та трансформувати їх у грошову вартість та інтелектуальний капітал» [5, с. 42]. У таблиці 1 наведено показники глобальних індекси та рейтингів, які характеризують інноваційний потенціал національної економіки

Таблиця 1

Глобальні індекси та рейтинги, які відображають інноваційний потенціал національної економіки

	Індекси та рейтинги	Організації, які розраховують індекси та рейтинги	Показники	Вага
Інтелектуальна складова людських ресурсів	Індекс людського розвитку	ООН	Показник рівня освіченості	один субіндекс із трьох
	Індекс рівня освіченості країн світу (один з показників індексу людського розвитку; у дослідженнях розглядається окремо)	ООН	Індекс рівня грамотності Частка тих, хто навчається	2/3 1/3 у загальній вазі
	Індекс соціального прогресу	Розраховується у межах проекту The Social Progress Imperative	Доступність базових знань і грамотність населення Тривалість навчання жінок Глобальний рейтинг університетів Нерівності у доступності освіти	п'ять індикаторів із сорока восьми
	Глобальний інноваційний індекс	Всесвітня організація інтелектуальної власності	Людський капітал і дослідження у субіндексі інноваційних витрат	один показник із шести
	Глобальний інноваційний індекс	Агенство Bloomberg	Терціальна ефективність (5%) (коефіцієнт охоплення з усіх предметів для студентів)	один індикатор із семи
	Індекс глобальної конкурентоспроможності	Всесвітній економічний форум	Здоров'я і початкова освіта Вища освіта і професійна освіта	дві групи показників із дванадцяти

Продовження табл. 1

	Індекси та рейтинги	Організації, які розраховують індекси та рейтинги	Показники	Вага
	Індекс процвітання	Legatum Institute	Показник якості освіти	один субіндекс із восьми
	Індекс задоволеності життям	ОЕСР	Показник досяжності освіти	в одному субіндексі
Інтелектуальна складова людських ресурсів	Індекси та рейтинги	Організації, які розраховують індекси та рейтинги	Показники	Вага
	Академічний рейтинг університетів світу	Інститут вищої освіти університету Шанхай Цзяотун	Враховує діяльність провідних університетів та їх масштаб	100%
	Вебометричний рейтинг університетів	Лабораторія Кіберметрики Національної дослідницької ради Іспанії	Враховує діяльність провідних університетів у мережі Internet та їх масштаб	100%
Результати інтелектуальної діяльності	Глобальний інноваційний індекс	Всесвітня організація інтелектуальної власності	Субіндекс інноваційних витрат Субіндекс інноваційних результатів	100%
	Глобальний інноваційний індекс	Агенство Bloomberg Rankings	Інтенсивність у сфері досліджень і розробок (20%) Високотехнологічна щільність (20%) Концентрація дослідників (20%) Пакетна активність (5%) Технологічні можливості (10%)	п'ять індикаторів із семи
	Рейтинг країн за кількістю патентів	Всесвітня організація інтелектуальної власності	Враховує специфічні показники результатів інтелектуальної діяльності	100%
	Рейтинг країн за кількістю користувачів мережею Інтернет	Складається на основі статистичних даних	Враховує специфічні показники результатів інтелектуальної діяльності	100%
	Рейтинг країн за кількістю користувачів мобільних телефонів	Складається на основі статистичних даних	Враховує специфічні показники результатів інтелектуальної діяльності	100%

Закінчення табл. 1

	Індекси та рейтинги	Організації, які розраховують індекси та рейтинги	Показники	Вага
	Рейтинг країн за рівнем експорту високотехнологічної продукції	Складається на основі статистичних даних	Враховує специфічні показники результатів інтелектуальної діяльності	100%
	Індекс глобальної конкурентоспроможності	Всесвітній економічний форум	Рівень технологічного розвитку Інноваційний потенціал	дві групи показників із дванадцяти

Джерело: складено автором за даними: [7, с. 31-37; 15; 16].

Отже, під інтелектуалізацією підприємницької діяльності слід розуміти постійний пошук моделей і технологій змін у системі управління підприємством, при яких кардинально підвищується його ефективність. У зв'язку з цим основним завданням процесу інтелектуалізації бізнесу є формування такої системи управління підприємством, яка б забезпечувала його стійке функціонування в довготерміновій перспективі з постійним розвитком його потенціалу [8]. Вважаємо, що на сьогодні удосконалення саме методологічно-практичних аспектів процесу комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності як системи управління ефективністю діяльності підприємства стане запорукою перетворення вітчизняної економіки на інтелектуальну у повному розмірі. При впровадженні процесу комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності одним із найголовніших завдань, що постає перед підприємством, є вибір способу комерціалізації. Основні способи комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності охарактеризовано на рис. 1.

Оскільки конкурентоспроможність національних економік, успішність її розвитку та якості життя населення визначається ступенем використання досягнень науково-технічного прогресу, останній утвердився як найважливіший чинник економічного зростання. Залежно від рівня розвитку інноваційної діяльності, здатності підприємств створювати нові продукти, ініціювати новітні процеси визначається життєздатність й ефективність суспільних інститутів [16].



Рис. 1. Основні способи комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності

Джерело: Складено автором за даними: [1, с. 5-7; 4, с. 7-11].

Для України, яка є країною з ресурсно-промисловою системою господарювання, особливо актуальною є стратегія трансформації власної господарської системи щодо розробки теоретико-методологічних та практичних підходів до формування та реалізації регуляторної політики у сфері інноваційних процесів. Усвідомлення інноваційного розвитку як найефективнішого шляху виходу з економічної кризи, зростання ролі держави у реалізації інноваційної моделі економіки, стимулювання інвестицій в інноваційну сферу, сприяння розвитку економіки знань, підвищення мотивації праці та підприємництва виступають основними складовими нової парадигми державного управління інноваційними процесами у національній економіці [5, с. 426-437].

Участь держави у фінансуванні інноваційного підприємництва на принципах венчурного фінансування є звичайною практикою у провідних країнах світу. Це зумовлено тим, що державне регулювання виступає однією з форм державного впливу на венчурний ринок, який відображається у комплексі заходів та механізмів їх реалізації, спрямованих на підвищення ефективності функціонування інноваційних підприємств, інвесторів із позиції суспільних пріоритетів та з урахуванням безпосереднього інтересу суб'єктів господарювання [8, с. 156-165]. Аналіз основних нормотворчих документів стосовно інноваційного розвитку свідчить, що науково-технологічний потенціал України поки що не став визначальним чинником економічного зростання, головним чином унаслідок недосконалість інституціонального базису інноваційної політики.

Негативною тенденцією розвитку інноваційної системи є поглиблення асиметричності інноваційної інфраструктури з країнами ЄС, яке послаблює конкурентні переваги науково-технологічного потенціалу, сприяє нелегальному експорту об'єктів інтелектуальної власності та еміграції їх носіїв, створює реальні загрози науково-технологічному компоненту економічної безпеки держави та окремих регіонів. Звернемо увагу, що ця загроза недостатньо врахована в інституціональному забезпеченні міжнародного співробітництва в інноваційній та науково-технологічній сфері, зокрема у міжурядових та міждержавних угодах, які були укладені чи які передбачається укладати [12, с. 25-28].

Державна політика України у період створення та подальшого регулювання ринку венчурного капіталу повинна формуватися та реалізовуватися у напрямі визначених пріоритетів з метою підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції, забезпечення стійкого економічного зростання, підвищення рівня якості життя, забезпечення

економічної та екологічної безпеки країни. Для цього держава має створити систему підтримки фундаментальних і прикладних досліджень, різноманітні форми та джерела фінансування й непрямого стимулювання інноваційної діяльності, дієву підтримку венчурного підприємництва [14, с. 29-34].

В Україні є дуже гострою проблема забезпечення взаємодії науки, держави та підприємницького сектору, адже велика кількість розробок, що створюються вітчизняними винахідниками, не знаходять інвесторів для їх реалізації, наукові дослідження фінансуються дуже слабо. Повчальним для України є досвід країн з розвиненою економікою щодо співпраці університетів та підприємницького сектору, розробки спільних навчальних програм, програм стажування молоді на підприємствах тощо [7, с. 30-32].

Дослідження національних моделей реалізації інноваційних процесів дало змогу зробити висновок про те, що вибір моделі інноваційного розвитку потрібно здійснювати, виходячи з принципу досягнення оптимального рівня державного регулювання економіки при забезпеченні одночасно максимально можливого рівня її ринкового характеру. При цьому суттєвий вплив на сучасний стан та перспективи розвитку національної інноваційної системи мають явища та процеси як внутрішнього, так і глобального характеру, що обумовило необхідність обґрунтування макроекономічного значення регуляторної функції держави у сфері інноваційної діяльності.

Література

1. Быков А.А. Перспективы пост- и неоиндустриального развития развития в условиях возможной трансформации системы международного разделения труда // А.А. Быков, А.М. Седун // Белорусский экономический журнал. – 2015. – №2. – С. 4-23.
2. Гальчинський А. Політична нооекономіка: начала оновленої парадигми економічних знань / А. Гальчинський. – К.: Либідь, 2013. – 472 с.
3. Гальчинський А. Логіка саморозвитку економіки завжди розумна / Інтерв'ю М. Ормоцадзе з А. Гальчинським // Електронний ресурс. Режим доступу. <http://forbes.net.ua/ua/nation/1407771-anatolij-galchinskij-logika-samorozvitku-ekonomiki-zavzhdi-rozumna>

4. Головатюк В.М. Соціальний потенціал інноваційного економічного розвитку в контексті науково-технологічної та інноваційної політики // В.М. Головатюк // Наука та наукознавство. – 2016. – №1. – С. 3-15.
6. Економічний суверенітет України: монографія / А. А. Мазаракі, Т.М. Мельник, В.В. Юхименко, В.М. Костюченко та ін.; за заг. ред. А. А. Мазаракі та Т.М. Мельник. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 700 с.
7. Эдвинссон Л. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании / Л. Эдвинссон, М. Мэлоун. – М. : Academia, 1999. – 433 с.
8. Каленюк І.С. Форми прояву інтелектуального лідерства / І.С. Каленюк, Л.І. Цимбал // Економіка України. – 2016. – №3. – С. 29-40.
9. Карп'юк О.П. Регулювання інноваційних процесів в економіці: монографія / О.П. Карп'юк. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2015. – 200 с.
10. Комаров В. Стратегия экономического развития: время обновить парадигму? / В. Комаров // Экономическая политика. – 2015. – Т. 10. – №6. – С. 24-39.
11. Корнилюк Р. Врятувати майбутнє: перший рейтинг інноваційних компаній України / Р. Корнилюк, П. Харламов, Є. Шишацький // Електронний ресурс. Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/magazine/forbes/1416757-vryatuvati-majbutne-pershij-rejting-innovacijnih-kompanij-ukrayini>
12. Купе Т. Країна новаторів: як зробити Україну інноваційною / Т. Купе // Електронний ресурс. Режим доступу. <http://forbes.net.ua/ua/magazine/forbes/1416414-krajina-novatoriv-yak-zrobiti-ukrayinu-innovacijnoyu>
13. Ільницький Д.О. Науково-освітня інфраструктура як детермінанта глобального конкурентного лідерства / Д.О. Ільницький // Економіка України. – 2016. – №5. – С. 23-39.
14. Завгородня О. Актуальні концепти економічної теорії інновацій / О. Завгородня // Економічна теорія. – 2016. – №2. – С. 5-17.
15. Рибалкін В. До методології формування теорії економіки знань у концепції постіндустріального суспільства / В. Рибалкін // Економічна теорія. – 2016. – №1. – С. 26-38.
16. Doing Business 2016 Measuring Regulatory Quality and Efficiency // Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB16-Full-Report.pdf>
17. Annual Report 2015-2016 // Електронний ресурс. Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Annual_Report_2015-2016.pdf

Уманців Ю.М.,
д.е.н., професор кафедри економічної теорії та
конкурентної політики,
Київський національний торговельно-економічний університет

КОРПОРАЦІЇ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН

Дослідження проблем корпоратизації економіки набуває важливого теоретичного і практичного значення з урахуванням трансформаційних процесів, які спричинили радикальні зміни у середовищі функціонування вітчизняних підприємств, спрямовуючи їх до прискорення процесів консолідації. Створення великих корпорацій, спроможних забезпечити концентрацію капіталу, залучення значних інвестиційних ресурсів та широкомасштабне впровадження сучасних технологій, є об'єктивним економічним процесом.

На шляху поглиблення міжнародних економічних відносин однією з найважливіших залишається діяльність транснаціональних корпорацій, розширення якої відбувається перш за все внаслідок горизонтальної та вертикальної корпоративної інтеграції шляхом міжнародного злиття та поглинання підприємств. Сприяють цим процесам і перетворення, спрямовані на лібералізацію, приватизацію та впровадження передових технологій, а також можливість скорочення витрат виробництва шляхом здешевлення складових собівартості продукції, використання ефекту синергії від об'єднання виробничих потужностей та відкриття нових ринків за географічною ознакою.

Процеси інтенсивної концентрації капіталу на глобальній фазі розвитку світової системи привели до створення потужних транснаціональних державно-монополістичних об'єднань галузевого типу, які посідають особливе місце серед глобальних форм монополізації капіталу. Їхня специфіка полягає у тому, що вони формуються в основному в енергетичних та добувних галузях промисловості на основі великомасштабних централізованих інвестицій, мобілізованих за рахунок зниження соціальних витрат держави.

Слід також зазначити, що з групи країн з ринками, що формуються, ряд ТНК посідають позиції провідних на світовому ринку у таких галузях, як автомобільна, хімічна, електронна промисловість. У галузях, де діє глобальна конкуренція (автомобільна промисловість, електроніка, легка промисловість), значна частина ринку припадає на компанії з Китаю, Кореї, Індії, Тайваню. Зростання кількості ТНК у

згаданих країнах значною мірою обумовлено впливом глобалізації. Розвиток цих процесів є складним, однак особливе значення при цьому має поєднання конкуренції та політики лібералізації [3, с. 19-23].

У міру зростання рівня відкритості економіки країни для міжнародної конкуренції щоразу більше компаній починають конкурувати з ТНК інших країн. Така конкуренція змушує їх підвищувати якість товарів і сприяє формуванню конкурентних переваг і розширенню можливостей для конкуренції на зовнішніх ринках [8, с. 72]. Цілком обґрунтованою видається думка про те, ринковий фундаменталізм та практична неідеальність ліберальних постулатів підтверджують «висновок про необхідність і важливість пошуку ринкових форм та інституціональних моделей, які б втілювали органічне поєднання ринкових свобод і дієвих регулятивних функцій» [7, с. 227].

Глобальний характер монополізації капіталу є формою пристосування сучасних корпорацій до глибинних структурних зрушень у системі світового господарства, пов'язаних з її переходом до постіндустріальної моделі розвитку та якісно нового рівня концентрації і централізації капіталу. Найбільшу ефективність демонструють такі форми глобальної монополізації капіталу, як об'єднання монополій у підприємницькі структури глобального типу через злиття й поглинання компаній двох чи більше країн, заснування стратегічних альянсів і кластерних форм монополізації, створення мережевих структур та вертикально інтегрованих корпорацій, а також формування транснаціональних державно-монополістичних об'єднань та фінансових груп [2, с. 11-12]. У таблиці 1 в узагальненому вигляді здійснено систематизацію етапів транснаціональної діяльності корпорацій.

Процеси інтенсивної концентрації капіталу у ХХ ст. привели до створення величезних корпорацій, що стали основним чинником розвитку світової економіки. Це свідчить про принципову зміну соціально-економічних підвалин світоустрою, оскільки світова економіка переходить від конкурентного ринку до олігопольного, де економічні відносини встановлюються на основі не чистої чи навіть монополістичної конкуренції, а монополізації і розподілу ринків між потужними ТНК та національними корпораціями й неформальною участю держави у цих процесах. При цьому відбувається формування та розвиток великих міжнародних структур, що отримують економічну владу, опосередкований вплив корпорацій на соціально-економічний розвиток, отримання поки неявної, однак достатньо сильної політичної

влади над національною економікою та світовим співтовариством у цілому, котра знаходить відображення у системі політичного та економічного управління на національному та міжнародному рівнях [15, с. 3].

На основі нових уявлень про конкуренцію будується і зміст сучасної конкурентної політики. Ця політика стає гнучкішою, спостерігається відхід від принципу «букви закону», переважає розгляд справ на основі «духу закону» з урахуванням усіх особливостей розвитку ринку. Основним напрямом конкурентної політики стає забезпечення рівних умов конкуренції, зниження бар'єрів входу на ринки, передусім шляхом забезпечення недискримінаційного доступу до основних ресурсів. Крім того, конкурентна політика набуває міжнародного характеру, створюються й активізуються міжнародні інститути регулювання поведінки суб'єктів господарювання на світових ринках [3, с. 45-55].

Натомість великий бізнес є просто необхідним у низці сфер для успішного економічного розвитку. Йдеться, зокрема, про ті сектори, в яких у світі домінують транснаціональні корпорації і де великі компанії об'єктивно виступають важливою передумовою просування наших товарів на нові ринки збуту. Адже без цієї умови успішний розвиток такої компактної, а відтак дуже залежної від зовнішньої торгівлі економіки, як українська, буде ускладненим [4, с. 15-19]. Досвід більшості держав, подібних за масштабами до України, які впродовж останнього півстоліття здійснили економічний прорив, доводить, що складовою успіху було вдале залучення до виконання відповідного завдання великого бізнесу. Причому в країнах, де він був відсутній, влада вдавалася до його цілеспрямованого «вирощування».

Зазвичай це було зумовлено усвідомленням того факту, що лише великі компанії можуть мати необхідний ресурсний потенціал і, як наслідок, можливості генерації дорогих високотехнологічних нововведень (наприклад, створення нової моделі літака або автомобіля, будівництво космічних кораблів і морських лайнерів, розробка й масове поширення сучасних засобів зв'язку). Їм простіше витримувати підвищене «стартове» навантаження під час реалізації довгострокових інноваційних починань, компенсувати витрати на них за рахунок накопичених резервів та доходів від інших напрямів своєї діяльності, тоді як малий бізнес, попри гнучкість, об'єктивно змушений

відмовлятися від проектів, які потребують багато часу та грошей, і має обмежені можливості у боротьбі за зовнішні ринки збуту.

З одного боку, за допомогою державного кредитування, податкових пільг, пришвидшеної амортизації, цільових субвенцій і субсидій, вигідних держзамовлень та інших важелів він здатний стимулювати розвиток великого бізнесу в інноваційних секторах і напрямках, які найбільше відповідають загальнонаціональним інтересам. З іншого – посиленням податкового тиску, спеціальним регулюванням, примусовим подрібненням або націоналізацією компаній може стримувати його від діяльності, що шкодить згаданим інтересам, блокує конкуренцію чи призводить до стагнації, або карати в разі ігнорування відповідних сигналів.

В європейських державах з історично низьким рівнем монополізації та концентрації економіки під контролем великого капіталу (наприклад, у Великій Британії та Франції) завдання підпорядкування окремих груп загальнонаціональним пріоритетам цілком успішно виконував досить потужний і впливовий середній бізнес. Натомість у країнах, де індустріалізація відбувалася пізніше, а великий і надвеликий бізнес здобув домінуючі позиції в економіці (США, Німеччина, Японія), проблему його підпорядкування інтересам держави вирішували за її активного втручання. Причому в останніх двох випадках таке підпорядкування стало однією з базових передумов повоєнних «національних див» – економічних стрибків, які забезпечили цим країнам найвищу у світі динаміку зростання економіки та рівня життя громадян.

Наприклад, визначальну роль у становленні економіки повоєнної ФРН відіграли автомобільні гіганти (Volkswagen, Audi), великі виробники побутової техніки (Grundig, Siemens), хімічні концерни тощо. Ці та інші компанії створили передумови для того, що країна тривалий час посідала друге місце у світі за експортом промислової продукції, а також для концентрації та нарощування її технологічного потенціалу. При цьому завдяки економічній політиці держави вони не мали можливості зловживати своїм особливим становищем на внутрішньому ринку. В Японії до Другої світової війни економіку контролювали великі сімейні конгломерати дзайбацу (найбільші з них, так звана велика четвірка, – Sumitomo, Mitsui, Mitsubishi та Yasuda), які визначальним чином впливали як на економіку, так і на внутрішню та зовнішню політику країни через власні політичні партії [12, с. 28-29].

Етапи еволюції транснаціональної діяльності корпорацій

Етапи	Характерні ознаки	Покоління корпорацій	Інституційні форми функціонування	Основні конкурентні переваги
I-й етап Друга третина XIX ст. – перша половина XX ст.	Інвестування у сировинні галузі інших країн; Поширення в приймаючих країнах розподільчих та збутових операцій, Виробництво однакової або недостатньою мірою диференційованої продукції; Інвестування «з нуля»	Колоніально-сировинні корпорації	Картелі Синдикати Трести	Виробничі потужності у різних країнах
		II-й етап Друга половина – кінець XX ст.	Посилення ролі зарубіжних виробничих підрозділів ТНК; Інтеграція зарубіжних виробничих і збутових операцій; Стратегії диверсифікації; Інвестування «з нуля»; Злиття та поглинання	
III-й етап З кінця XX ст. і до наших днів	Утворення мереж внутрішньо- фірмових зв'язків регіонального чи глобального масштабу; Інтеграція наукових досліджень та розробок матеріально-технічного забезпечення, виробництва, розподілу, збуту, фінансів; Формування ТНК у країнах з ринками, що формуються; Злиття і поглинання; Швидкі інформаційні потоки	Науково-технічні корпорації	Концерни; Конгломерати	Цінова конкуренція; Інтернальні зв'язки
		Багатогалузеві корпорації	Стратегічні альянси	Конкуренція у світовому масштабі; Інтеграція усіх підрозділів у єдину міжнародну мережу; Застосування нових фінансових інструментів
		Глобальні корпорації	Злиття корпорацій у світовому масштабі; Транснаціональні фінансові конгломерати; Корпорації олігопольного типу, мегакорпорації	Інновації та НДР

503

Джерело: складено автором за: [10, с. 19-28; 17, с. 35-89].

Після Другої світової війни американська адміністрація провела низку реформ, серед яких важливу роль відіграла ліквідація шістнадцяти та примусова реорганізація двадцяти шести дзайбацу, внаслідок чого їхні власники – олігархічні родини втратили контроль над економікою та політикою держави. Проте вже у 50-х рр. XX ст. замість олігархічних дзайбацу став формуватися новий тип потужних бізнес-структур – кейрецу. В їхній основі лежало не домінування якоїсь однієї родини, а перехресне володіння компаній – учасниць групи акціями, яким відповідна кооперація була необхідна для більшої стійкості та ефективності у боротьбі за виживання та завоювання світового ринку.

Система кейрецу створювала передумови для довгострокового планування та інвестування в інноваційні проекти. Водночас ці об'єднання значно ефективніше використовували наявні у них ресурси порівняно з довоєнними дзайбацу. Крім того, розгалужені горизонтальні та вертикальні зв'язки у межах кейрецу мали важливе значення для захисту тоді ще слабких японських підприємств від поглинання іноземним капіталом [12, с. 28-29].

При цьому уряд вдавався до державного регулювання економічної активності цих підприємницьких структур через визначення пріоритетів розвитку економіки та спонукання їх до інвестування у певні галузі. Ця роль була покладена на Банк Японії, Агенцію економічного планування, але чи не найважливішу роль відіграло Міністерство зовнішньої торгівлі та промисловості, яке стимулювало імпорт новітніх технологій у галузях, визначених як пріоритетні, а також забезпечувало сприяння в отриманні доступних кредитів на розвиток [11, с. 28-29].

Водночас при цьому важливим є розуміння того, що конкурентна політика повинна враховувати також і зміни в умовах виробництва, які впливають на середні витрати та ціни. Саме у цьому контексті для організаційно-економічного забезпечення розвитку конкуренції необхідними є такі заходи, як:

- скорочення строків регуляторних процедур в Україні;
- впровадження у нормативно-правові документи поняття «інтенсивність конкуренції»;
- виділення серед дозволених дій угод між суб'єктами господарювання обмежень з підвищення оптових і роздрібних цін на значущих вітчизняних товарних ринках;
- поліпшення адвокатування конкуренції та забезпечення вищого рівня обізнаності суспільства у конкурентній політиці;

- посилення незалежності та інституційних можливостей Антимонопольного комітету України;
- застосування заходів до зниження зовнішньоторговельних обмежень.

Підтримка та розвиток конкуренції передбачає здійснення політичних, інституційних, правових та регуляторних засобів для забезпечення вільної дії ринкових сил і дотримання усіма учасниками ринку правил чесної конкуренції. На відміну від захисту конкуренції, її підтримка забезпечується не примусовими, а узгоджувальними і заохочувальними засобами органів влади. При цьому до цієї діяльності залучаються громадські інституції, організації підприємців насамперед щодо утвердження зрозумілих та прозорих правил гри на ринку, закріплення чесних ділових звичаїв. Розвиток та підтримка конкуренції пов'язані з пропагандою позитивного впливу конкуренції на суспільне життя.

Одним із перших запропонував новий підхід до оцінювання виробничих монополій не через призму протиставлення їх конкуренції, а з позиції їх постійної взаємодії з конкуренцією, коли монополії є невід'ємним елементом конкурентного процесу, відомий економіст Й. Шумпетер. Вчений звернув увагу на те, що окремі види цінової стратегії фірм у довгостроковому періоді не тільки не є шкідливими, але навіть і корисними й мають позитивний ефект, який виражається у тому, що вони стримують надмірні темпи зростання, надаючи розвиткові більшої сталості. Й. Шумпетер стверджував, що руйнівна конкуренція, боротьба за сфери впливу, обмежувальна підприємницька практика фірм, що ведуть до надмірного витрачання коштів (витрати на рекламу, купівля патентів, створення надлишкових виробничих потужностей), дають змогу пом'якшувати наслідки тимчасових труднощів [18, с. 462-463]. Монополізація, що викликана концентрацією капіталу, не усуває конкуренції, а ще більше загострює та видозмінює її.

Монополістична практика діяльності висококонцентрованих структур є досить суперечливою і складною проблемою. На перший погляд монополізм уявляється антисуспільним явищем, способом економічного паразитування великого капіталу і тому запобігти йому може і повинна держава. Однак у реальному житті досить проблематично чітко розмежувати позитивні та негативні результати діяльності монополістичних ринкових структур, визначити ту межу, за якою їхня могутність створює загрози для ринку і добробуту суспільства [18, с. 764].

Показовим у цьому зв'язку є також висновок Й. Шумпетера про те, що існують переваги, котрих у принципі можна досягнути і

конкурентному підприємству, однак гарантовані вони тільки монополістам. Так, наприклад, монополізація може збільшити сферу працевлаштування більш кваліфікованих та підготовлених працівників. Крім того, монополія спроможна також мати на порядок більш стійкий фінансовий стан, а тому аргументи на користь конкуренції не спрацьовують, оскільки за різних рівнів виробничої та організаційної ефективності монополійні ціни не обов'язково є вищими за конкурентні, а обсяг виробництва при монополії є нижчим, ніж за умов конкуренції. Дослідник зазначав, що домінуюче значення має інша конкуренція, заснована на відкритті нового товару, нової технології, нового джерела сировини, нового типу організації (наприклад, найбільших фірм). Якраз ця конкуренція забезпечує рішуче скорочення витрат і підвищення якості, вона загрожує існуючим фірмам не незначним скороченням прибутків і випуску, а повним банкрутством [18, с. 478-485].

Доречно також звернути увагу й на інституціональну політику формування великих підприємств у пріоритетних галузях національної економіки. Саме така політика реалізовувалася у 50-80-х рр. ХХ ст. у ФРН. При цьому критеріями виокремлення однієї чи двох фірм для здійснення такої підтримки були спроможність створювати мультиплікативний ефект у результаті взаємодії з цілим рядом інших компаній у національній економіці, їх здатність конкурувати з іноземними фірмами на світових ринках, а також справжнє фактичне лідерство цих підприємств на певних товарних ринках [6, с. 11-12].

Однак у 70-х рр. ХХ ст. у Південній Кореї змінилися критерії, на підставі яких реалізувалася політика підтримки окремих підприємств. Йдеться перш за все про ті з них, де були високими частка витрат на НДДКР. Унаслідок взаємодії великих компаній та держави з'явилися фінансово-промислові групи в автомобілебудівній галузі, сфері електроніки, інформатики, біотехнологій. Після того, як в окремих галузях було створено великі корпорації, які могли конкурувати на світовому ринку, наприкінці ХХ ст. промислова політика у розвинених країнах змінюється з корпоративно-галузевої до інституціональної. Держава відмовилася від жорстких галузевих пріоритетів, натомість вплив на підприємницький сектор почала здійснювати через формування ефективного інституціонального середовища. При цьому можна стверджувати, що у розвинених країнах почала формуватися політика конкурентоспроможності. В інституціоналізації такої політики на паритетних засадах беруть участь як органи державного управління, так і корпоративний сектор [6, с. 12-15].

Активний розвиток великого капіталу в Україні виступає важливим чинником забезпечення стабільності розвитку національної економіки. Проникнення капіталу корпорацій у стратегічні та інфраструктурні галузі стає необхідною умовою забезпечення сталого економічного зростання у країні. Потужні підприємницькі групи виявилися тими нечисленними структурами в Україні, які були здатні акумулювати фінансові потоки. Протягом останніх років ці групи почали здійснювати пряме інноваційне інвестування. Крім того, вони активно проводять політику зростання рівня власної прозорості та відкритості, поступово сприяючи проникненню в українське підприємницьке середовище цивілізованих прийомів ведення бізнесу.

Подальший прогрес у подоланні тіньового характеру діяльності великого українського капіталу залежатиме значною мірою від того, наскільки, з одного боку, український великий приватний капітал усвідомить свою роль у державотворчих процесах, а з іншого – яких змін зазнає державна політика й чи буде вона сприяти легітимному розвитку великого капіталу. Таким чином, потрібна система державного регулювання розвитку великого капіталу, яка дозволить нейтралізувати його негативні риси і відкриє простір для реалізації позитивного потенціалу.

У національній економіці об'єктивно існує суперечність між захистом конкуренції (суспільним інтересом) та іншими завданнями державної економічної політики. Йдеться про те, що державні органи, приймаючи реалізуючи певні рішення, можуть обмежувати чи навіть спотворювати конкуренцію. Під спотворенням конкуренції розуміється настання (можливість настання) таких наслідків, що полягають у зміні об'єктивно існуючих факторів, які обумовлюють (визначають) інтенсивність конкуренції, можливості учасників ринку конкурувати між собою на відповідному ринку. Усунення чи обмеження конкуренції обов'язково супроводжується структурними змінами на ринку, тоді як спотворення конкуренції не впливає на структуру ринку – вона може залишитися незміною. Поняття «спотворення конкуренції» дуже важливе для розуміння сутності державної допомоги [8, с. 32-33].

В Україні необхідне створення сприятливого середовища для формування на базі великого національного капіталу потужних вітчизняних транснаціональних корпорацій, котрі спроможні витримувати глобальну конкуренцію [13, с. 307]. Держава має дбати не тільки про динамічний розвиток малого і середнього бізнесу, а й сприяти перш за все формуванню великих компаній та фінансово-промислових груп, які покликані створювати конкурентноспроможні товари, забезпечувати

раціональне співвідношення спеціалізації та універсалізації національного виробництва, що є необхідною для успішної конкуренції на світовому ринку [15, с. 62].

Українські корпорації традиційного типу використовують різні типи рентоорієнтованої поведінки, не розробляючи при цьому стратегії інноваційного розвитку. Українські корпорації мусять пройти шлях, пов'язаний трансформацією в активних суб'єктів упровадження інновацій. Вчені звертають увагу на те, що формування і розвиток потужних корпорацій щоразу відбувалося за участю держави. Якщо проаналізувати еволюцію багатьох компаній зі сфери високотехнологічного виробництва, то виявиться, що на їх формування було спрямовано десятиліття зусиль державних інституцій. На сучасному етапі такі компанії є «технологічними концентраторами», об'єднуючи довкола себе мережу фірм малого підприємництва. Такої ж позиції дотримується й український економіст Я. Жаліло, вказуючи на те, що «зміни в політичній сфері, реалізація євроінтеграційної стратегії, зростання тиску з боку транснаціонального капіталу створюють передумови для «перезавантаження» великого національного бізнесу на конкурентних засадах» [5, с. 46].

В Україні також існують галузі, де одне чи два підприємства становлять основу виробництва. Йдеться перш за все енергетичне та залізничне машинобудування, електротехнічну та авіаційну промисловість тощо. Якраз у них і зосереджено найбільш конкурентоспроможні вітчизняні підприємства. Досвід багатьох країн світу переконує, що наявність у країні навіть одного виробника певної продукції не може одразу слугувати приводом для активної антимонопольної політики держави. За умов відкритої економіки та присутності на ринку іноземних виробників функціонування у національній економіці тільки одного виробника не повинно кваліфікуватися як прояв монополізму [12, с. 10-11].

В економіці «корпоративних конгломератів» метою конкуренції є не отримання максимальної ринкової влади в окремих галузях, а максимізація загальної влади в усіх галузях і сферах діяльності, в яких функціонують контрольовані корпорацією активи. Таку владу вчені називають «економічною», оскільки вона дає змогу отримувати додаткову вигоду від усього спектру можливостей, якими володіють великі корпорації, однак яких немає в інших ринкових суб'єктів [11, с. 103-104].

Природа походження норм і правил корпоративного співробітництва визначається чітко вираженим інституціональним характером, пов'язаним із спрямованістю на вирішення завдань випереджальної

розбудови середовища, у межах та відповідно до вимог якого відбуватимуться утворення, функціонування та розвиток конкретних корпорацій. У процесі організаційної розбудови корпорацій відбувається утворення цілісного інституціонального простору, складовими якого стають різні види інститутів.

Література

1. Авдашева С. Вертикальные ограничивающие контракты и их интерпретация в антимонопольном законодательстве / С. Авдашева, Н. Дзагурова // Вопросы экономики. – 2010. – №5. – с. 110-122.
2. Білорус О. Закономірності й тенденції відтворювальної еволюції та структурної трансформації глобального капіталу / О. Білорус // Економічна теорія. – 2016. – №1. – с. 6-16.
3. Варналій З. С. Конкуренція і підприємництво: монографія / З. С. Варналій. – К.: Знання України, 2015. – 463 с.
4. Геєць В. М. Економіка України: ключові проблеми і перспективи / В. М. Геєць // Економіка та прогнозування. – 2016. – №1. – с. 7-22.
5. Жаліло Я. Особливості реалізації економічної політики держави в умовах сучасних тенденцій суспільного розвитку / Я. Жаліло // Економічна теорія. – 2016. – №1. – с. 39-52.
6. Зверяков М.І. Промислова політика і механізм її реалізації / М.І. Зверяков // Економіка України. – 2016. – №6. – с. 3-18.
7. Коваленко В.В. Фінансові ризики та шляхи їх мінімізації (правовий аспект): монографія / В.В. Коваленко; за ред. А.Т. Ковальчука. – К.: Знання, 2011. – 319 с.
8. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України: монографія / за ред. Л.І. Федулової. – К.: УкрІНТЕІ, 2007. – 812 с.
9. Лагутін В. Конкурентна політика держави: механізм реалізації / В. Лагутін // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2016. – №4. – С. 22-37.
10. Лук'яненко Д. Стратегії глобального управління / Д. Лук'яненко, Т. Кальченко // Міжнародна економічна політика. – 2009. – №8-9. – с. 5-43.
11. Нефедкин В. Экономическая власть крупных корпораций и развитие регионов / В. Нефедкин // Вопросы экономики. – 2016. – №3. – с. 99-114.
12. Олексієнко О. Великий бізнес на держслужбі / О. Олексієнко // Український тиждень. – 2012. – №31. – с. 28-29.

13. Романенко В. Конкурентна політика та конкурентоспроможність національної економіки / В. Романенко // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2016. – №3. – с. 5-16.
14. Сиденко В.Р. Глобализация – европейская интеграция – экономическое развитие: украинская модель: монография; у 2 т. – Т. 1. Глобализация и экономическое развитие / В.Р. Сиденко. – К.: Фенікс, 2008. – 448 с.
15. Смирнов А. Государственно-корпоративный сектор и его развитие / А. Смирнов // Экономист. – 2008. – №1. – с. 3-12.
16. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: монографія; у 3 т. – Т. 3: Конкурентоспроможність української економіки / за ред. В.М. Гейця, В.П. Семиноженка, Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – 556 с.
17. Швиданенко О.А. Глобальна конкурентоспроможність: теоретичні та прикладні аспекти: монографія / О.А. Швиданенко. – К.: КНЕУ, 2007. – 312 с.
18. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й.А. Шумпетер; пер с нем. В.С. Автономова, М.С. Любского, А.Ю. Чепуренко; пер. с англ. В.С. Автономова, Ю.В. Автономова и др. – М.: Эксмо, 2007. – 864 с.

Файвішенко Д.С.,
к.е.н.

Київський національний
торговельно-економічний університет

РОЗВИТОК ПРОДОВОЛЬЧОГО КОМПЛЕКСУ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Економічний розвиток України характеризується поєднанням науки й розвитком продовольчого комплексу. Обов'язковими елементами виступають результати науково-технічних досліджень, нові технології, наукові програми, плани та прогнози, автоматизовані системи управління, системи наукової організації праці.

Зростаючу роль у цьому альянсі відіграє наука, яка забезпечує теоретичну та практичну діяльність. Сучасний етап інноваційного

процесу – це стабілізація НТП, поступовий перехід до інноваційної діяльності, через використання не тільки технічних чинників, але й організаційно-маркетингових заходів.

Головними напрямками інноваційного підходу можна виокремити визначення організаційно-економічних методів і форм управління всіма стадіями і видами інноваційних процесів підприємств і об'єднань з максимальною ефективністю.

Особливий акцент необхідно зробити на впровадження інноваційного підходу саме у галузі продовольчого комплексу, що на сьогодні виступає однією з найважливіших складових загальнонаціональної системи будь-якої держави, функціонування якої полягає в оптимальному задоволенні потреб населення країни якісними, економічно і фізично доступними продуктами харчування при переважному продовольчому самозабезпеченні держави з корективами на участь у глобалізаційних процесах.

Проблема інноваційного підходу до аналізу розвитку продовольчого комплексу в контексті економічного зростання є однією з найважливіших для динамічного соціально-економічного розвитку суспільства, найбільш повного задоволення потреб населення у продовольстві. Від її вирішення багато в чому залежить якість життя населення, демографічна ситуація, стан продовольчої безпеки держави, конкурентоспроможність країни у світовому економічному просторі, якість участі в різних економічних союзах держав [1].

Вагомий внесок у теорію розвитку економічних систем продовольчого комплексу в контексті ринкових перебудов внесли вчені: Л.І. Абалкін, А.Г. Аганбегян, В.Д. Андріанов, П.П.Борщевського, П.І.Гайдуцького, А.Г. Грязнова, А.Г. Гранберг, С.Ю.Глазьев, Б.М.Данилишина, Л.Д.Дейнеку, М.М. Думна, В.Д. Іноземцев, Н.Д. Кондратьєв, Ю.П.Лебединського, О.Ю.Лебединську Д.С. Львів, В.Я.Месселя-Веселяка, О.М.Онищенко, В.С. Петрухін, Г.І. Рузавін, П.Т.Саблука, В.М.Трегобчука, О.А.Шахова, Є.Г. Ясін та інші.

Під час розвитку економічної системи країни і пом'якшення одних проблем, виникають нові, що вимагають наукового осмислення, теоретичних і практичних комплексних методологічних рішень. До таких зон уваги відносяться різні аспекти міжнародної інтеграції, оскільки саме галузі та виробництва продовольчої сфери є найбільш чутливими елементами міжнародних комерційних відносин.

Проведений аналіз наукових розробок українських і зарубіжних вчених став підставою для висновку про необхідність створення методологічного інструментарію розвитку продовольчого комплексу

України в контексті циклічності економічного зростання, що на сьогодні є головним напрямом розвитку інноваційного підходу.

Продовольчий комплекс – це сукупність галузей, пов'язаних з виробництвом продуктів харчування рослинного і тваринного походження. Крім того, до продовольчого комплексу входять виробництва, що технологічно не належать до сільського господарства: виробництво солі, мінеральних вод, вилов риби та ін. [2].

Саме інноваційний підхід, аналіз розвитку продовольчого комплексу створює сприятливі і вигідні конкурентні переваги в цілому. Використовуючи ресурси з рутинного кругообігу, можна їх використовувати новим способом. При цьому може бути не менше п'яти можливих різновидів нововведень: створення нового товару (послуги); створення нового способу виробництва; відкриття нового ринку збуту; застосування нового джерела чи виду сировини, енергії; введення нових принципів організації діяльності фірми.

Інноваційний курс на перебудову економіки країни зумовлює докорінні зміни в економічних відносинах та соціально-економічному середовищі. Змінюються основи організації відтворювального процесу, моделі основних міжгалузевих комплексів, зокрема адаптації продовольчого комплексу до умов ринкового середовища. Одним із найважливіших резервів підвищення ефективності розвитку і функціонування продовольчого комплексу і, відповідно, зростання ресурсів продовольства, залишається оптимізація територіальної організації комплексу [3]. До продовольчого комплексу входить сукупність взаємозалежних галузей і виробництв, об'єднаних єдиним функціональним завданням, а саме: задоволення потреб населення продуктами харчування. Оскільки формування продовольчого комплексу є результатом інтеграції промислового і сільськогосподарського виробництва в єдиний процес, то його становлення і розвиток потребує наявності постійних виробничо-економічних зв'язків між сільським господарством, переробними й обслуговуючими підприємствами.

Всі учасники функціонування продовольчого комплексу переслідують власні цілі та змушені приймати рішення в умовах обмеженого доступу до повної інформації, то виникає об'єктивна необхідність узгодження їх інтересів з метою досягнення максимально збалансованого задоволення потреб усіх суб'єктів: виробників, споживачів та держави.

Таким чином, одне із завдань, що потребує рішення в процесі розвитку продовольчого комплексу, є забезпечення необхідної координації зусиль органів державної влади, регіонального управління,

суб'єктів господарювання продовольчої сфери та споживачів продуктів харчування увирішенні виробничих, соціальних, економічних, екологічних і культурно-побутових питань [4].

Впровадження інноваційного підходу на сучасному етапі розвитку стає невід'ємною частиною підприємницької діяльності. Управління нововведеннями здійснюється паралельно з управлінням діючих традиційних процесів підприємства.

Слід зробити акцент, що час постійно знецінює існуючі продукти та технології, тому для уникнення технологічного відставання нововведення необхідно прогнозувати і займатися ними постійно.

Продуктові, технологічні та організаційні нововведення взаємопов'язані, тому проводити їх треба комплексно. Головними принципами управління нововведеннями є: принцип безперервного прогнозування інноваційної ситуації; принцип динамічного попередження технологічного відставання; принцип системного впровадження новин у взаємопов'язаних сферах підприємницької діяльності; принцип поєднання інвестицій з інноваціями; принцип поєднання фінансового та інженерного аналізу результативності нововведень.

Останні десятиріччя можна охарактеризувати суттєвими успіхами українського продовольчого комплексу. По цілому ряду товарних позицій Україна увійшла в список найбільших світових експортерів (пшениця, ячмінь, продукти соняшнику). В найближчому майбутньому прогнозується, що Україна стане найбільшим світовим виробником ріпаку.

Продовольчий комплекс відрізняється високою питомою вагою витрат на виробництво сільськогосподарської сировини. На виробництво продуктів харчування припадає до 70% загального обсягу витрат праці, інша частина – на промислову сферу комплексу і насамперед – на харчову промисловість.

На сьогодні, найбільшу питому вагу витрат на виробництво продовольства припадає на частку м'яса і м'ясопродуктів (25 – 30%), молока і молочних продуктів (20-23), хліба і хлібобулочних виробів, включаючи борошно, крупу, макаронні та кондитерські вироби (15-16%).

За даними Національного агропорталу Latifundist.com та аналізу 20-ти основних ринків збуту продовольчої продукції, показав затребуваність української продукції мінімум у 15 країнах.

У перспективі, пріоритетним номером один може бути Китай, де внутрішній попит на зернові в цій країні зростає величезними темпами, незважаючи на те, що Китай сам виробляє 590 млн т зернових

У середньостроковій перспективі Україна без особливих зусиль може мінімум на 60% наростити виробництво сільгосппродукції.

За 5 років прогнозується реально збільшити обсяги експорту зернових до 40-45 млн т, вихід на зовнішні ринки з 200 тисячами т м'яса. З молочною продукцією, виробленої з 3 млн т молока [12].

Наряду з позитивними існують і негативні тенденції, до яких в першу чергу слід віднести зростання імпортозалежності країни від аграрної продукції. З року в рік зростає імпорт цукру, яловичини, свинини, бройлерів. По прогнозам FAPRI (Food and Agricultural Policy Research Institute Iowa State University, University of Missouri-Columbia) ситуація в продовольчому комплексі України буде змінюватися дуже повільно і в майбутньому продукція рослинництва буде переважати продукцію тваринництва [11].

Стабільний розвиток експортної складової аграрного сектору при умові забезпечення продовольчої безпеки можна реалізувати лише при підвищенні ефективності ряду інституцій, поза межами аграрного сектору [2].

Проте одних тільки можливостей не достатньо. Щоб правильно ними розпорядитися треба знати, як правильно завоювати своє «продовольче місце» на світовому майдані.

Україна на сьогоднішній день виступає як агропромислова країна і як економічний гравець на світовому майданчику. Виступає одним із швидко розвиваючих сільськогосподарських ринків у світі з величезним потенціалом. Тому особливий акцент необхідно зробити на виробництво, вироблення якісної продукції, вихід на нові ринки збуту і модернізацію всієї інфраструктури в Україні (лінійні і портові елеватори, залізницю, річкові перевезення).

Однією із особливостей становлення і розвитку продовольчого комплексу є протікання цього процесу в рамках виражених фаз економічного циклу на тлі масштабної системної кризи, яка суттєво впливає на динаміку і темпи його економічного змінювання.

Кейнсіанська теорія перенесла центр ваги теоретичного дослідження проблеми кризи як такого на ширшу проблему циклу взагалі. Було визнано, що кризи – неминуче явище в ході розвитку ринкової системи, і небезпечні не тільки вони, а й «перегрів» кон'юнктури, супроводжуваний інфляційними процесами, які передують черговій кризі. Для кейнсіанців кризи не є ні випадковістю, ні результатом помилок в економічній політиці, ні наслідком труднощів суто грошового характеру. Причини циклічних коливань, на їх думку, кореняться не в змінах зовнішнього середовища, вони органічно притаманні ринковій економіці [5].

Класична теорія циклів є екстернальною (зовнішньою), вона вбачає головні причини кон'юнктурних коливань в дії екзогенних факторів циклічності, що лежать за межами економічної системи. Такими факторами можуть бути революції, державні перевороти, війни, катастрофи міжнародних союзів, інші політичні потрясіння; потужні прориви в технології виробництва; соціальні потрясіння, обумовлені епідеміями і природними катаклізмами і інші чинники. Будь-який з цих факторів у стані зробити негативний або позитивний вплив на економіку (ввергаючи її в стан спаду або підйому), і їй буде потрібно якийсь часовий відрізок для повернення до стабільного стану[5].

Теорія циклів кейнсіанців, навпаки, є інтернальною (внутрішньою). В її основу закладаються об'єктивні механізми, розташовані всередині економічної системи і надають циклам силу самовідтворення, нескінченного повторення. Причому найважливішими з подібних ендогенних рушійних сил циклічності визнаються коливання попиту на споживчі товари [5].

Окремої уваги заслуговує ідея циклічності розвитку світової господарської системи М. Д. Кондратьєва, яка отримала назву «довгі хвилі Кондратьєва». Сутність концепції в тому, що динаміка кон'юнктури господарської системи має циклічний характер, при цьому цикли проявляються у вигляді хвилеподібної зміни груп показників кон'юнктури. Перша згадка про можливість існування довгих хвиль, як стверджує голландський дослідник Якоб Ван Дайн, з'явилося в середині XIX століття і зустрічається в роботі англійського економіста ХайдаКларка, датованій 1847 роком.

Н. Д. Кондратьєв досліджував зміни економічних показників різних країн: індекси цін, державні боргові папери, номінальну заробітну плату, показники зовнішньоторговельного обороту, видобуток корисних копалин і дорогоцінних металів та інші показники за проміжках часу довжиною 100 -150 років. Автор вважає, що поява довгих хвиль у розвитку капіталістичної економіки пов'язане з рухом навколо кількох рівнів рівноваги (першого, другого і третього порядків), крім цього, з темпами науково-технічного прогресу, середнім терміном життя основних фондів, а також із соціальними потрясіннями [7].

Дж. Форрестер в середині 70- х років XX ст. розробив математичну модель, яка пояснює виникнення довгих циклів пере-накопиченням або дефіцитом основних засобів виробництва. Капітальний сектор, що виробляє засоби виробництва, надає обладнання і технології виробництва не тільки для галузей, що випускають споживчі товари, але й для своїх власних потреб. Зростання капіталу в умовах

постійного попиту прискорюється такими додатковими обставинами, як переоцінка попиту, зміна реального відсотка за кредитами, різні терміни запізнювання поставок, зростання фінансових посередників. Замовлення спочатку різко зростають, збільшуючи масштаб виробництва, потім різко скорочуються [7].

Ще до початку ринкових перетворень вся економіка країни, включаючи продовольчий комплекс, виявилася втягнутою в стан глибокої системної кризи, яка співпала з певною фазою економічного циклу. У галузях харчової промисловості після падіння в 2-3 рази почався різнохарактерний процес поживлення і зростання. Ця динаміка характерна для циклічного розвитку економіки і найбільш адекватно, з урахуванням виявленої специфіки, описується трифазною моделлю циклу: спад – відновлювальний ріст – чисте зростання [1].

Характерна риса циклічності – рух по спіралі (а не по колу), тому логічним є висновок про те, що циклічність є формою прогресивного розвитку. Тільки тоді економіка є ефективною, коли вона циклічно розвивається. Економічні системи, в яких циклічність пригнічена, навпаки, приречені в кращому випадку лише на екстенсивне зростання [5].

Знаходження харчової галузі у фазі спаду або підйому, а також ступінь просування в рамках фази визначають багато в чому ефективну стратегію її подальшого розвитку.

Одним з найважливіших шляхів підвищення ефективності виробництва в країні є раціональна територіальна організація господарства. Вона передбачає науково обґрунтоване розміщення взаємоз'язаних окремих галузей і виробництв на території країни. У харчовій промисловості України в даний час налічується більше 30 підгалузей, об'єднуючих близько 15 тис. підприємств. В порівнянні минулими роками їх кількість збільшилася в 2,2 рази, що пов'язане в основному з дробленням крупних спеціалізованих підприємств на дрібніші акціонерні суспільства, а також створенням великого числа нових підприємств [8].

Таким чином, розвиток продовольчого комплексу у фазі після кризових змін економіки можна охарактеризувати як «оновлене зростання». Разом із тим, оскільки продовольчий комплекс є складною структурною економічною системою, вихід із кризового стану кожної його складової компоненти відбувається поступово й має відносно локальний характер як за змістом перебудов, так і за їх інтенсивністю.

Доцільно включення до складу продовольчого комплексу галузей й виробництва, які безпосередньо беруть участь у виготовленні продуктів харчування, технологічно пов'язані між собою по лінії

виращування, заготівлі, переробки сировини, виготовлення і реалізації кінцевої продукції; включення галузей, що забезпечують технологічну єдність усієї структури. Ґрунтуючись на визначення продовольчого комплексу з позицій наявності технологічних взаємозв'язків між галузями по лінії виробництва кінцевого продукту, то можна визначити наступні складові: сільське господарство, види діяльності виробництва продовольчих ресурсів, харчова, переробна промисловість комплекс галузей, що забезпечують зовнішні умови здійснення виробничого процесу.

Продовольчий комплекс формує продуктова структура, оскільки взаємодія галузей і виробництв ґрунтується переважно на обміні сировиною, напівфабрикатами, тобто має «продуктовий» характер. До складу продуктової структури продовольчого комплексу слід віднести: тваринницько-переробні підкомплекси, рослинницько-переробні підкомплекси, рибо-продуктовий, соляний підкомплекс, виробництво напоїв, мінеральних вод та ін.

Формування структури продовольчого комплексу з урахуванням продуктових під комплексів, має велике значення для управління ним, оскільки дозволяє обґрунтувати пропорції між сферами і галузями з урахуванням технологічних співвідношень у виробництві конкретних видів продукції.

Оскільки економічне зростання країни має циклічний характер, а продовольчий комплекс виступає підґрунтям створення в Україні могутньої харчової індустрії для забезпечення нормальної життєдіяльності населення, то розвиток продовольчого комплексу тісно пов'язаний зі спадами і підйомами економіки держави в цілому.

Перспективами подальшого дослідження й аналізу продовольчого комплексу є більш детальний розгляд його структури, формування і розвиток, удосконалення його організаційно-економічного механізму функціонування. Уточнення, деталізація інноваційних методичних підходів щодо оцінки ефективності, узгодження процесів реформування: – все це вимагає наукового обґрунтування подальшого розвитку при забезпеченні продовольством регіону; далеко не вичерпаними залишаються проблеми подальшого розвитку інтеграційних процесів суб'єктів продовольчого комплексу та вдосконалення управління ними.

Література

1. MineralWater, championofthefoodindustry – [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sleeper.com/trends/solution/mineral-water-champion-of-the-food-industry>

2. Growthpotentialforglobalbottledwaterindustry – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.foodbev.com/news/growth-potential-for-global-bottled-wate#.UuzPD9J3mAg>
3. Методологияанализаразвитияпродовольственногокомплекса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.jourclub.ru/1/347/3>.
- АГЖ, його галузева структура і необхідність формування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.km.ru/referats/25D826D955DC474AB28F92A577DFED89>
4. Шевченко О.О. Підвищення ефективності функціонування продовольчого комплексу / О.О.Шевченко. [Електронний ресурс]. – Режимдоступу : <http://www.kbuapa.kharkov.Ua/e-book/db/2007-2/doc/2/12.pdf>
5. Шадура-Никипорець Н.Т. Управлінська модель розвиткупродовольчої сфери у складі регіональної господарської системи / Н.Т.Шадура-Никипорець, О.В.Мініна // Інноваційна економіка. – 2012. – № 1.-С.70-75.
6. Заїнчковський А.О. Розвиток інтеграційного простору на ринку мінеральної води /А.О. Заїнчковський, А.М. Кушніренко // Наукові праці Національного університету харчових технологій 2011. – №41 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/.../1/65.pdf
7. Куницына Н. Н. Видыциклов в зкономическойдинамике [Электронный ресурс] / Н. Н. Куницына // Сб. науч. тр. Сев.-Кав. гос. техн.ун-та. Сер. «Экономика». – Ставрополь, 2002. – Вып. 5. – URL:<http://abiturient.ncstu.rU/Science/articles/econom/5/03.pdf>
8. Швиндина А.А. Теоретические основы цикличности развития экономических систем / А.А.Швиндина // Вісник СумДУ. Серія «Економіка».-2012.-№2.-С.1232-130.
9. Продовольчий комплекс України: функціонально-галузева і територіальна структура. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua.textreferat.com/referat-9218-1.html>)
10. Продовольчий комплекс України: стан і перспективи розвитку/ за ред. Б. М. Данилишина // К.: Наук. думка276 с. (Ум. друк. арк. 17,3). ISBN: 978-966-00-0611-Х.
11. Аналіз тенденцій розвитку світового продовольчого ринку. – Режим доступу. – <http://do.gendocs.ru/docs/index-370964.html>

Федулова Л.І.,
д.е.н., професор,
професор кафедри менеджменту
Київського національного
торговельно-економічного університету

СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОГНОЗИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СФЕРИ ТОРГІВЛІ

Сьогодні розвиток світового господарства і економічне зростання характеризуються впливом технологічного імперативу й інтелектуалізацією основних факторів виробництва, які суттєво змінюють структуру національних економік, а сучасне суспільне відтворення в розвинених країнах визначається як інноваційне відтворення, основу якого складають новітнє наукове знання, передові інформаційні технології, високотехнологічні послуги й продукти. Глобальний економічний розвиток все більше визначається поєднанням двох суперечливих тенденцій: залежністю світової економіки від інтересів транснаціонального капіталу, з одного боку, і конкуренцією національних економічних систем – з іншого.

В планетарному вимірі розгортається технологічна революція ХХІ століття, основні результати якої – становлення постіндустріального технологічного способу виробництва, освоєння й поширення шостого технологічного укладу, гуманізація й соціалізація технологій. Це створює передумови для прискорення темпів економічного зростання й підвищення продуктивності праці, відкриває можливості для реалізації завдань сталого розвитку.

Серед відмітних рис сучасної економіки, зокрема, справедливо зазначаються такі: по-перше, це економіка, започаткована на знаннях; по-друге, це економіка з мережевими формами організації бізнесу (мережева структура організації бізнесу з'являється одночасно як самостійна риса й, як наслідок інформатизації економіки); по-третє, це економіка сервісного типу (підвищується роль послуг при зростаючій орієнтації бізнесу на клієнта); по-четверте, це економіка з контрактними основами розвитку бізнес-процесів (природний процес, започаткований на правовідносинах, закріплених у відповідних нормативно-правових актах); по-п'яте, це економіка, що вимагає фахівців, які одержують загальну й безперервну інноваційну освіту; по-шосте, це економіка, започаткована на новій структурі: власності й бізнесу [1]. Все зазначене

посилює проблеми забезпечення конкурентоспроможності, що на мікрорівні визначається здатністю підприємств упроваджувати нововведення і модернізуватися на якісній технологічній основі.

В умовах посилення інноваційно-технологічного розвитку світового господарства сфера торгівлі справедливо вважається важливим середовищем для інновацій і пошуку ефективних механізмів як в частині формування свого сучасного інформаційно-технологічного базису, так і в рамках системи відносин з покупцями. Інноваційний підхід дозволяє по-новому бачити ринок і створювати та впроваджувати нові ефективні інструменти роботи на ньому. Зокрема, сьогодні в передових компаніях інноваційні підходи застосовуються при вирішенні питань інфраструктури роздрібної торгівлі, включаючи сучасні формати підприємств, використання інноваційного маркетингу, ІТ-технологій та інше. В оптовій торгівлі широко застосовуються технологічні інновації для формування сучасної матеріально-технічної бази, інновації в логістиці та Інтернет-технології.

Сьогодні в розвинутих країнах для розвитку нових форматів торгівлі й надання якісних роздрібних послуг впроваджуються нові технології продажів (FRID-технології, електронні цінники, енергозберігаючі технології, SAP-технології, штрих-технології), нові методи продажів (інтернет-магазин), застосовуються інноваційні логістичні й управлінські рішення, розвиваються інформаційні нововведення (раніше виробник-продавець обмінювалися даними між собою через пошту, телефон і факс, у цей час повинні бути поінформовані швидко – тобто, електронно), з боку держави: підтримуються інвестиціями, пільгами й нормативно-законодавчою базою в сфері інноваційної роздрібної торгівлі. Впровадження інновацій у торгівлі дозволяє організаціям: забезпечувати ефективність і якість процесу доведення товару до споживача; мінімізувати витрати й скорочувати рівень втрат при використанні торговельних документообігу й відомості до мінімуму помилок у результаті впливу людського фактору; створювати необхідні умови праці для персоналу з метою підвищення його продуктивності, площ, складів, торговельного устаткування; впроваджувати різні інформаційні технології, у тому числі, й з метою створювати системи безпеки.

В наш час, сегментація майже усіх товарних ринків досягла такого ступеня, що ігнорувати потреби окремих ринкових ніш стало неможливим [2]. Сама ж управлінська структура підприємств (корпорацій) через розвиток міжнародної діяльності (функціонування окремих корпоративних підрозділів у різних інституційних умовах)

суттєво ускладнилася. Однією з дієвих моделей подальшого розвитку як управлінської структури корпорацій, так і їхньої взаємодії з іншими учасниками ринку стають мережеві утворення з чіткими інноваційними стратегіями розвитку.

Результати дослідження дозволили визначити наступні світові тенденції розвитку інноваційних стратегій корпоративних структур: 1) усвідомлений вибір необхідності формування інноваційної стратегії через злиття науки, технологій і виробництва у єдине ціле, що породжує новачії та дозволяє використовувати їх; 2) створення стратегічних альянсів; 3) активізація діяльності наукомістких технологічних кластерів на базі великих корпорацій, що мають внутрішні ресурси для проведення не тільки прикладних, але й фундаментальних наукових досліджень; 4) підстратегія управління інтелектуальним капіталом стала ключовою у загальній інноваційній стратегії корпорацій; 5) наявність вагомих бар'єрів при формуванні корпоративних інноваційних систем; 6) кооперація як форма концентрації (об'єднання) технологічно взаємопов'язаних підприємств під спільним управлінням у країнах постсоціалістичної системи та країнах ЦСЄ; 7) унікальні інноваційні стратегії окремих корпорацій як фактор забезпечення конкурентоспроможності.

На початку ХХІ ст. чітко визначився й продовжує збільшувати масштаби новий елемент світового споживчого ринку – мережевий рітейл – велика, започаткована на централізованому керівництві і єдиних стандартах обслуговування світова торгівельна мережа, що об'єднує організації роздрібною і дрібнооптовою торгівлі, підприємства громадського харчування і сферу послуг, діяльність яких характеризується значними оборотами продукції і розрахована на масового покупця. Ці революційні зміни пов'язані з появою і розвитком міжнародних торгівельних мереж, що свідчить про стрімке зростання масштабів освоєння ними споживчих ринків різних країн і регіонів.

Сьогодні розвиток компаній, що займаються роздрібною торгівлею, знаходиться у фазі транснаціоналізації, у галузі з'являється усе більше транснаціональних торгівельних компаній (ТНТК), які суттєво змінюють структуру не тільки роздрібною торгівлі, але й промислового виробництва споживчих товарів, структуру споживчих переваг і навіть модель поведінки покупців. Послідовне збільшення частки ринків, що розвиваються, у загальному обсязі продажів провідних ТНТК є стійким трендом останніх десятиліть. Під впливом цих компаній змінюється структура торговельних каналів, збільшується проникнення тимчасових форматів торгівлі, змінюються стандарти й

принципи організації торговельних компаній. Конкурентний тиск із боку ТНТК змушує національних операторів вносити зміни в організацію й підходи до формування інноваційних бізнес-моделей. У той же час країни, що зацікавлені в залученні прямих іноземних інвестицій з боку торговельних компаній з метою економічного розвитку, докладають максимальних зусиль для оптимізації й створення більш сприятливого інвестиційного клімату, тобто забезпечують соціально-політичну стабільність, економічне становище, передбачуваність і гарантії нормативно-правових актів, подолання нерозвиненості транспортної, торговельної, телекомунікаційної інфраструктури, тобто, демонструють прагнення до зниження підприємницького ризику й бажання до плідного співробітництва.

Таким чином, у сучасних умовах тільки великі компанії мають можливість здійснювати масштабні інвестиції в інноваційні технології й методи роботи, тобто знижувати витрати обігу й підвищувати ефективність товаропровідної системи; мають можливість тиснути на постачальників з метою зниження цін, підвищення якості продукції, підвищення ефективності бізнес-процесів, що призводить до зростання конкурентоспроможності економіки в цілому, тобто стає важливою умовою здійснення інноваційної діяльності.

Сьогодні стан сфери світової оптово-роздрібною торгівлі характеризується як гіперконкуренція, що особливо загострилася в період світової кризи. Конкурентна боротьба здійснюється як серед торговельних форматів (наприклад, протистояння магазинів самообслуговування й застарілих форматів, таких як гастрономи), так і між галузями (фірмові магазини виробника проти власної торгової марки рітейлера). Проявляється вона на нових ринках (американські оптово-роздрібні ТНК активні в Західній Європі, європейські – у країнах Східної Європи).

За останні кілька років на ринку рітейла відбулися важливі зміни: кількість магазинів і торгових центрів різко зростала й продовжує збільшуватися, розвивається ринок додаткових послуг на базі новітніх інформаційно-комунікаційних платформ. Сьогодні темпи розвитку роздрібного ринку високі як ніколи. Так, сумарний виторг 250-ти найбільших у світі підприємств роздрібною торгівлі перевищив оцінку в 4 трлн. доларів США за 2011 рік (включаючи компанії, у яких фінансовий рік завершився в червні 2012 року). Про це свідчить звіт *«Світові тенденції розвитку сектора роздрібною торгівлі в 2013 році»* компанії *«Делойт Туш Томацу Лімітед»* («ДТТЛ») [3], представлений разом із групою STORES Media. (звіт містить рейтинг 250 найбільших

підприємств роздрібної торгівлі, аналіз перспектив розвитку світової економіки, у ньому також визначаються тенденції, на які варто звернути увагу ритейлерам, крім того, наводиться аналіз ринкової капіталізації в сфері роздрібної торгівлі).

Звіт 2013-го року [4] свідчив про зростання кількості ритейлерів у розвинених країнах, які виходять на міжнародні ринки в пошуках вигідних можливостей для зростання. Незважаючи на спад світової економіки, доходи сектора роздрібної торгівлі у світі зросли на 5%, у порівнянні з 2012 роком. Найбільш високі темпи зростання виторгу були зафіксовані на підприємствах роздрібної торгівлі, розташованих у країнах, що розвиваються, – Африці, країнах Близького Сходу, Латинської Америки й Азіатсько-Тихоокеанського регіону (крім Японії). Розширюючи присутність на ринках шляхом відкриття власних торговельних точок, вони застосовують різні стратегії виходу, включаючи франчайзинг, ліцензування й створення спільних підприємств.

Аналогічний звіт 2014 року включав дві особливості. По-перше, розглядав питання про те, як існуючі технології змогли викликати однаковість щодо подальшої трансформації взаємовідносин між роздрібними продавцями й споживачами; по-друге, включав список і аналіз світової вершини 50 роздрібних e-retailers. [5]. Зокрема, в Звіті констатується, що за останні роки світовий обсяг онлайн-торгівлі щорічно збільшувався на 18%. (Розмір ринку онлайн-торгівлі розраховується за 6 основними показниками: загальний обсяг продажів, обсяг онлайн-продажів, обсяг онлайн-продажів на душу населення, зростання онлайн-продажів за останні 5 років, частка онлайн-продажів, щорічне зростання онлайн-продажів. Оцінка інфраструктури здійснювалася за 7 показниками: ефективність логістики, мережева готовність, підключення до Інтернету на душу населення, поширення мобільного зв'язку, енергетична інфраструктура, Інтернет-безпека, поширення кредитних карт). Для кожної країни було розраховано зважений індекс (складається з 13 показників), що й визначив ступінь розвиненості онлайн-торгівлі.

Так, найбільшим у світі ринком онлайн-ритейла визнано США (187 млн. дол. в 2012 році), на нього припадає третина всіх Інтернет-покупок у світі. У країнах, що розвиваються, найбільшим ринком онлайн-торгівлі є Китай. Слід зазначити, що за прогнозом ЕІУ, в 2016 році ринок роздрібної торгівлі Китаю стане найбільшим у світі вже й за загальним оборотом. Відбудеться це за рахунок зростання міського населення, його доходів і стимулювання попиту з боку уряду. До 2022 року оборот роздрібної торгівлі Китаю зросте приблизно в 3,5 рази й складе 25% від сукупного обороту 60 найбільших країн і майже вдвічі перевищить оборот роздрібної торгівлі США (табл. 1).

Прогноз зростання обороту ритейла деяких країн, млрд дол.

Країна	2012	2016	2022
Китай	2 311	4 208	8 346
США	3 390	3 961	4 470
Індія	1 692	1 497	1 628
Бразилія	500	768	1 155
Разом в 60 великих країнах	17 012	23357,9	33471,2

Джерело: Economist Intelligence Unit (EIU). – <http://www.eiu.com/home.aspx>

Та все ж найрозвиненішим ринком онлайн-торгівлі в зазначеному Звіті визнана Великобританія, яка випереджає США в загальному рейтингу, в основному завдяки обсягу онлайн-продажів на душу населення, значної частки ринку Інтернет-торгівлі в загальному обсязі роздрібною торгівлі, легкості відкриття онлайн-бізнесу й доступу до соціальних мереж. В той же час, слід звернути увагу на прогнози експертів, що розвиток онлайн-торгівлі неминуче буде мати негативні наслідки для деяких об'єктів нерухомості. При цьому великі регіональні торгові центри й торговельні вулиці в центрі міст мають великий потенціал для розвитку. Такі центри, що володіють гарною транспортною доступністю, ідеально підходять для покупців. Вони стануть місцем зустрічі й проведення дозвілля. Власники торгових центрів можуть використовувати онлайн-торгівлю на свою користь, пропонуючи додаткові послуги, як доставка, тим самим стаючи частиною нової онлайн-платформи.

У звіті 2015 року «Світовий сектор роздрібною торгівлі. «Впровадження інновацій»» [6] також вміщується інформація про 250 найбільших роздрібних компаній світу, підготовлена на основі даних з відкритих джерел за 2013 фінансовий рік (у тому числі даних за фінансові роки, що закінчилися в червні 2014 року включно), а також подано аналіз результатів їхньої діяльності в розбивці по географічних регіонах, виробничим секторам, наявності електронної торгівлі й інших факторів. (Звіт також містить огляд 50 найбільших світових роздрібних компаній, розглядаються стратегії, що використовуються роздрібними компаніями з метою реагування на негативні зміни, що спостерігаються в секторі. Крім того, звіт включає главу, присвячену аналізу коефіцієнта Q, що використовується для оцінки нематеріальних активів, таких як цінність бренда й лояльність покупців). Все це дозволяє зробити

висновки про збільшення значення інноваційності сучасної роздрібно́ї торгівлі та посилення ступеня її інтелектуалізації.

Загалом, тенденції розвитку роздрібно́ї торгівлі у світовому масштабі дозволяють визначити спектр інновацій, які цей процес супроводжують. Тенденції проявляються, насамперед: в інвестуванні роздрібних компаній у сферу послуг; позиціюванні роздрібних компаній у ролі маркетологів світового рівня; посиленні процесу комодитизації (знеособлювання товарів) і розвитку роздрібних нішевих продажів; багатоканальній інтеграції; посиленні уваги до системи торговельного обслуговування покупців та ін. Далі розкриємо деякі з них.

Сьогодні до складу багатьох компаній, що займаються роздрібною торгівлею, входять такі види торговельних підприємств, як клуби оптовиків і супермаркети, що реалізують багато функцій оптової торгівлі. У свою чергу, і великі оптові підприємства займаються роздрібно-торгівельною діяльністю. Так, SuperValu і Flemming, що ведуть фірми по оптовій торгівлі продовольчими товарами, на даний час мають у своєму розпорядженні власні підприємства роздрібно́ї торгівлі. Фактично приблизно 80% загального обсягу продажів компанії SuperValu, що становить 44 млрд. дол., приносить діяльність її супермаркетів Cub Foods, Shop'n Save, Save-A-Lot, Albertsons і Jewel-Osco, а також низки інших. Саме тому SuperValu зараз відноситься до категорії компаній роздрібно́ї торгівлі. В свою чергу, оптові торговельні компанії продовжують нарощувати пропонований ними роздрібним торговцям набір послуг з оптимізації ціноутворення в роздрібній торгівлі, спільної рекламної діяльності, наданню інформації з питань маркетингу й управління, бухгалтерського обслуговування й т.і. Прогнозується, що зростання витрат, з одного боку, та вимоги збільшення набору послуг – з іншого, приведуть до обмеження прибутку оптовиків. За таких умов, оптові торговці, що не забезпечили високої якості обслуговування своїх клієнтів, мають ризик залишитися поза межами оптової торгівлі.

Серед керівників компаній з різних секторів економіки, у тому числі із сектора роздрібно́ї торгівлі, все більшого поширення одержують ідеї сталого розвитку. Свої досягнення, цілі й зобов'язання в сфері сталого розвитку компанії відображають у нефінансових звітах – так званих звітах по корпоративній відповідальності. Ці звіти покликані поліпшити репутацію компанії в очах усіх зацікавлених осіб: клієнтів, інвесторів, постачальників, громадських організацій і місцевих органів влади. Так як екологічна відповідальність невіддільна від соціальної відповідальності бізнесу, багато компаній сьогодні заявляють про свою

екологічну спрямованість і вживають заходи щодо зниження свого впливу на навколишнє середовище. Наприклад, найбільші світові торговельні мережі, такі як Walmart, Tesco, Carrefour, Auchan уже мають досвід успішного впровадження різних екологічних ініціатив, які не тільки поліпшили їхній імідж в очах споживачів, але й стали можливістю для скорочення видатків і підвищення ефективності діяльності підприємств.

На шляху зростання й досягнення економічного добробуту в багатьох країнах спостерігається зниження частки споживчих видатків на товари в складі ВВП при непропорційному збільшенні видатків на послуги. Така ситуація характерна для ряду розвинених країн, таких як країни ЄС, Японія й США. Частково це пояснюється більш високим рівнем інфляції цін на послуги, що, у свою чергу, відбувається через більш низькі темпи зростання продуктивності в галузях сфери послуг. В умовах зниження цін на товари у населення залишається більше коштів, які можна витратити на придбання послуг. На насичених, розвинених ринках роздрібної торгівлі, для яких характерні низькі темпи зростання, збільшення видатків населення на послуги несе в собі як можливості, так і проблеми.

Роздрібні компанії, які можуть успішно реалізовувати супутні послуги або користуватися популярністю власної торговельної марки, здатні нарощувати темпи зростання за рахунок збільшення частки своєї продукції у витратах покупця. Деякі роздрібні компанії вже з успіхом використовують такий підхід. Так, компанія Best Buy створила сервісний підрозділ Geek Squad, що здійснює технічне обслуговування предметів складної побутової електроніки. Найбільша в Британії роздрібна мережа із продажу продуктів харчування Tesco пропонує цілий спектр фінансових послуг, а також послуг, що надаються в режимі онлайн. WalMart, найбільша у світі корпорація роздрібної торгівлі, стрімкими темпами розширює свою присутність у сфері медичного обслуговування. Прогнозується, що в майбутньому з'явиться ціла низка нових можливостей для інвестування в сферу послуг. Частково дана тенденція буде формуватися під впливом демографічного фактору. У зрілому віці люди починають менше коштів витрачати на товари й більше – на послуги, зокрема, в сфері фінансів і охорони здоров'я. При виході на нові ринки успішні роздрібні компанії зможуть використовувати переваги, якими вони будуть володіти, спираючись на існуючий капітал торговельної марки.

На багатьох ринках Інтернет-магазини все більше відвойовують частину ринку в роздрібних магазинах. У той же час у США 40%

онлайнних роздрібних продажів припадає на частку самих роздрібних магазинів. Незважаючи на існуючі можливості розвитку методів інтегрованого багатоканального обслуговування покупців, на практиці лише деяким роздрібним магазинам вдається ними скористатися, у той час як більшість магазинів не інтегрує інтернет-бізнес з форматом роздрібної торгівлі через мережу магазинів. Крім цього, традиційні магазини змушені конкурувати з компаніями, що реалізують товари поза магазинами, на частку яких припадає істотна частина роздрібних продажів через Інтернет.

Для того щоб здобути перемогу в цій боротьбі, кращі роздрібні компанії концентрують свої зусилля на розширенні напрямків своєї діяльності, орієнтуючись на конкретні клієнтські сегменти й різні канали продажів. Вони успішно використовують вебсайти не лише для продажів, але й для створення брэнда, залучення покупців до діалогу і налагодження зворотного зв'язку, для інформування клієнтів про проведення різних акцій. Обмін інформацією через Інтернет відіграє все більшу роль у розвитку магазинів. При відвідуванні магазину або вебсайта покупцям надаються інтегровані можливості одержання купівельного досвіду, формування уяви про торговельну марку й безпосередньо здійснення покупки. В майбутньому така інтеграція буде необхідна, особливо для спеціалізованих роздрібних компаній із продажу непродовольчих товарів. Отже, зближення цих двох каналів продажів стане основним завданням роздрібних компаній на найближчі роки.

Компанії по усьому світі застосовують програми лояльності як тактику досягнення позитивних результатів у бізнесі. Проте, велика кількість проектів на практиці, які до того ж і схожі один на інший, має досить незначний результат: в багатьох випадках споживачі залишаються байдужими до програм лояльності. Якщо врахувати сформовану ситуацію й перспективи маркетингу лояльності, що відкриваються, у маркетологів з'являється шанс порушити паритет, першими на ринку впровадивши нові технології й стратегії лояльності.

У минулому провідними маркетологами на світовому ринку вважалися виробники споживчих товарів повсякденного попиту. Вони здійснювали моніторинг настроїв серед покупців, виділяли значні кошти на ринкові дослідження й уміло використовували засоби масової інформації для позначення свого брэнда. У міру зростання й посилення впливу роздрібних компаній постачальникам довелося перевести свою увагу з відносин з кінцевими споживачами на відносини зі своїми клієнтами. Формування торговельних зв'язків стало відіграти більш

важливу роль, ніж реклама в засобах масової інформації. Основне місце у відносинах зі споживачами стали займати роздрібні компанії. Крім цього, просуваючи продажі товарів під власною торговельною маркою, вони самі ставали провідними постачальниками. За висновком багатьох експертів конкуренцією майбутнього називають конкуренцію торгових марок. Торгова марка має важливе значення для споживачів: вона знижує ризик при покупці, забезпечує емоційний настрій і почуття приналежності до певної спільності. Вона також покликана слугувати орієнтиром для клієнта. Покупець ідентифікує бренд із формою організації бізнесу, оточенням, співвідносить зі своїми очікуваннями й, як наслідок, споживач готовий платити цінову надбавку за товари із просунутою торговою маркою. Сьогодні важливим наслідком конкуренції брендів стає перенесення марки мережі на конкретний товар (private label), що здійснюється під маркою ритейлера й за дослідженнями, проведеними компанією AC Nielsen в 28 країнах, коштує приблизно дешевше так званих преміальних брендів.

Поширення уваги до брендів, обумовлює іншу тенденцію – *питання інтелектуальної власності (ІВ)*. Так, друга доповідь ВОІВ із серії «Світовий огляд інтелектуальної власності» за назвою «Бренди: репутація й вигляд на глобальному ринку» [7] пропонує дані, аналітичні матеріали й подання про те, як компанії використовують бренди для визначення відмінностей між їхніми виробами й виробами їхніх суперників і, що саме використання брендів, яке розширюється, означає для споживачів, ринкової конкуренції й інновацій. Так, згідно цієї доповіді, в 2011 році – останньому році, по якому є достовірні дані, – компанії по усьому світі інвестували приблизно 466 млрд. дол. США в брендінг. Ця цифра була б навіть більшою, якби враховувалися також видатки на стратегічний маркетинг, корпоративну комунікацію, інші послуги, що сприяють сприйняттю бренду, а також внутріфірмові видатки на брендінг. Більш повні дані по США, що враховують всі видатки на брендінг, показують, що інвестиції в нього склали в 2010 році 340 млрд. дол. – у два рази більше, ніж попередні неповні оцінки. Це перевищує інвестиції компаній США в НДДКР або дизайн і становить чверть їхніх капіталовкладень у нематеріальні активи. Хоча інвестиції в брендінг близько співвідносяться з рівнем економічного розвитку по усьому світі, стрімко зростаючі країни із середніми рівнями доходів, такі як Китай і Індія, сьогодні інвестують у брендінг більше, ніж вкладали країни з високими рівнями доходів, коли вони перебували на порівнянному етапі розвитку.

Головною тенденцією наступного десятиліття стане *зростання торгівлі через Інтернет*. Так, якщо в 2002 році оборот Amazon становив близько 4 млрд. дол., то в 2015 році він перебільшив 50 млрд. дол., а на онлайн-ритейлерів припадає вже більше 10% ринку роздрібною торгівлі США й більше 13% – Великобританії, що є світовим лідером за цим показником. До 2022 року на онлайн-ритейлерів у цих країнах буде припадати вже близько третини ринку. Поява смартфонів, торговельних додатків, вірусного маркетингу, просування через соціальні мережі дало потужний поштовх розвитку e-commerce, однак найбільш важливим фактором стала можливість для споживача порівнювати ціни й вибирати найбільш низьку. Зокрема, успіх Groupon наочно продемонстрував, що низька ціна – кращий спосіб заманити споживача в Інтернет. А скептицизм тих, хто вважав, що для певних груп товарів онлайн не підходить у силу того, що їх необхідно випробувати перед придбанням (їжа, одяг), спростують успішними все новими прикладами окремих компаній. Прогнозується, що до 2022 року відбудеться об'єднання існуючих концепцій Інтернет-комерції: спеціальні додатки будуть автоматично шукати пропозицію із кращою ціною й заносити його в кошик. При цьому будуть активно розвиватися технології, що стимулюють здійснення імпульсивних покупок в інтернеті [8].

Аналітична компанія International Data Corporation (IDC) [9] склала прогноз щодо розвитку ринку «Інтернету речей» (Internet of Things, IoT). Цим терміном експерти називають велику мережу, що включає безліч інших мереж, які у свою чергу складаються з величезної кількості однозначно ідентифікуємих предметів (речей), які на локальному або глобальному рівні можуть самостійно взаємодіяти один з одним. Екосистема «Інтернету речей» включає мережеве устаткування, інтелектуальні системи, комунікаційні сервіси, технології інтеграції даних і різне програмне забезпечення. Так, за даними досліджень, у 2015 році обсяг ринку «Інтернету речей» склав понад 700 млрд. доларів. У найближчі роки цей показник буде зростати в середньому на 17% у рік і досягне 1,3 трлн. дол. в 2019 році. З географічної точки зору абсолютним лідером по видатках на речі з підключенням до Інтернету в IDC називають Азіатсько-Тихоокеанський регіон. У 2015 році на нього припадало більше 40% обсягу розглянутого ринку. Північна Америка і Європа – на другому й третьому місцях відповідно. Сумарно в 2015 році в цих регіонах витрачено на «Інтернету речей» більше 250 млрд. дол. Найбільші темпи зростання (26,5% у рік) очікуються в Латинській Америці. Країни Західної, Східної й Центральної Європи увійдуть до числа лідерів за динамікою збільшення витрат на Іо-технології. В

Азіатсько-Тихоокеанському регіоні зростання ринку «Інтернету речей» забезпечується багато в чому за рахунок страхових послуг, пов'язаних із транспортом, а в Північній Америці – за рахунок контекстного маркетингу у всьому різноманітті: від спостереження за покупцями в магазинах до передбачення їхніх бажань, а також маячки, камери спостереження, відстеження активності в мережі й на сайтах. У Центральній і Східній Європі, в Африці й на Близькому Сході найбільш швидкозростаючим сегментом Іо-галузі називають «розумні» будинки, що використовують технології просунутої автоматизації й інтеграції з устаткуванням для виміру, моніторингу й контролю. За прогнозами аналітиків, у найближчі п'ять років швидше всього будуть зростати продажі Іо-технологій у сегментах страхування (на 31,8% у рік), охорони здоров'я й споживчої електроніки [10].

Узагальнені дослідження показують, що серед основних напрямків упровадження новітніх інноваційних технологій в торговельній сфері можна виділити наступні: нові технології, що дозволяють зменшити негативний вплив властивостей торговельної послуги (нерозривність виробництва й споживання послуги, невідчутність, мінливість якості, незберігаємість та ін.) на реалізацію послуг і відкривають додаткові можливості диференціації стратегій у сфері послуг торговельних організацій; інформаційно-комунікаційні технології для вивчення й обліку індивідуальних особливостей покупця, оцінки цінностей клієнта; інформаційні технології, у т.ч., Інтернет, що дозволяють взаємодіяти із клієнтом у будь-якому місці й у будь-який час. Тому елемент комплексу маркетингу «місце» пропонується замінити на елемент «місце, кіберпростір й час», що підкреслює, що торговельна послуга може надаватися в тому місці й у той час, коли це зручно клієнтові; Інтернет-технології (створення сайту компанії, Інтернет-бренду й т.і.), що здійснюють просування, стимулювання збуту в торговельному бізнесі більш високого рівня, завдяки проведеним дослідженням зі створення віртуальної реальності.

Загалом, у перспективі ритейл очікують ще більш кардинальні зміни, пов'язані з новітніми технологіями. За даними дослідницької компанії TNS, у списку найбільш очікуваних з них зазначаються: біометрична оплата за допомогою відбитків пальців, одержання консультацій про товари й здійснення угоди за допомогою голографічних продавців, так звана «шопінгова соціальна мережа» й організація спільних закупівель, тривимірне сканування покупця для підбору оптимального розміру одягу й взуття. Наведений перелік очікуваних змін свідчить про ще одну важливу тенденцію – всі вони

будуть відбуватися на інформаційній основі, для чого буде потрібна побудова відповідної інфраструктури: мережевої основи обробки даних, програмного забезпечення, особливої логіки поведінки покупця в системі роздрібної торгівлі. Проте, слід зазначити, що швидке впровадження новинок у ритейл поєднано з певними проблемами: необхідністю дотримання соціального балансу (інновації передбачають скорочення робочого часу й місць), досить високою вартістю первинних вкладень у переустаткування магазинів, недостатньою готовністю менеджменту до кардинальної зміни в роботі.

Таким чином, сьогодні інновації є двигуном економічного розвитку, появи нових технологій і, як наслідок, підвищення якості товарів й забезпечення конкурентоспроможності усіх галузей національної економіки, у тому числі й сфери послуг. Роздрібні торговельні мережі є найбільш сучасним і розвиненим видом торговельного бізнесу (дослідження показують, що більша частина нововведень й технологій в роздрібній торгівлі розробляються й впроваджуються в основному саме на цих підприємствах), тому їхню значимість у даній сфері важко переоцінити. Впровадження інноваційних рішень в галузі мережевого бізнесу полягає в постійній необхідності торгових мереж удосконалювати свої конкурентні переваги, що в остаточному підсумку приводить до більш високоякісного задоволення потреб споживачів.

На початку XXI ст. успішність та результативність економічного розвитку, конкурентоспроможність країн, регіонів, галузей, компаній почали пов'язувати з наявністю сформованої інноваційної системи в тій чи іншій країні, а узагальнення практичних досліджень науковців та їхнє прагнення пояснити особливості отриманих результатів відповідними теоретико-методологічними положеннями, привели до появи концепції інноваційних систем, яка знайшла своє застосування у практиці діяльності ТНТК. Отже, цілісна система характерних рис інноваційної діяльності притаманна й роздрібній торгівлі, без цього неможливо організувати ефективне управління інноваційною активністю й відповідно інноваційною діяльністю роздрібних торговельних підприємств.

Розв'язання існуючих проблем розвитку національних торговельних підприємств на інноваційній основі з використанням досвіду ТНТК передбачається шляхом системного виконання наступних завдань (передумов): (а) підвищення ефективності процесу упровадження результатів новітніх технологій торговельних процесів з метою їх перетворення у провідну ланку інноваційного розвитку підприємства; (б) забезпечення трансферу знань на підприємстві шляхом їх

розповсюдження в усіх структурних підрозділах та на основі інтеграції з вищими навчальними закладами, науковими установами, іншими підприємствами (у тому числі на основі реалізації кластерної мережевої організації) та забезпечення правової охорони інтелектуальної власності; (в) створення та забезпечення розвитку фінансової складової підприємства для підтримки комерційно орієнтованих інвестиційних та інноваційних програм і проєктів, у тому числі за рахунок внутрішнього венчура; (г) формування сучасної інформаційно-технологічної інфраструктури інноваційної діяльності; (д) запровадження прозорих, ефективних та сумісних з нормами вітчизняного та Європейського Союзу механізмів стимулювання здійснення науково-технологічної та інноваційної діяльності; (ж) зростання частки високотехнологічних послуг у структурі торгівлі та експорту; (з) підвищення рівня корпоративної та інноваційної культури, соціальної та екологічної відповідальності підприємства.

Реальний внесок інноваційної системи торговельних підприємств (ІСТП) в інноваційний розвиток економіки визначається інноваційно-технологічною політикою, нормативно-методичним забезпеченням, співвідношенням адміністративного, ринкового та корпоративного управління, станом науково-технологічного і торговельного потенціалів, ринків інноваційної продукції, товарних ринків, ринків праці, а також корпоративною культурою підприємств, історичними й культурними традиціями та особливостями країни.

Література

1. Воронков А.Н., Инновационная логистика в торговле. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://av.disus.ru/programma/1935700-1-torgovlya-udk-3391-5-voronkov-doktor-ekonomicheskikh-nauk-professor-nizhegorodskogo-gosudarstvennogo-arhitekturno-stroitel'nogo-universite.php>
2. Management Tools and Trends, 2009, Bain & Company // Инвестгазета. – 2009. – 27 апреля – 3 мая.
3. Global Powers of Consumer Products 2011 Engaging the connected consumer. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www2.deloitte.com/global/en/pages/consumer-business/articles/global-powers-consumer-products.html>
4. Global Powers of Consumer Products 2013 Engaging the connected consumer. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www2.deloitte.com/global/en/pages/consumer-business/articles/global-powers-consumer-products.html>

5. Global Powers of Retailing 2014 Retail Beyond begins. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Consumer-Business/dttl-CB-GPR14STORES>.
6. Global Powers of Retailing 2015. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://nrf.com/news/2015-top-250-global-powers-of-retailing>
7. World Intellectual Property Report 2013 Brands – Reputation and Image in the Global Marketplace. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/intproperty/944/wipo_pub_944_2013.pdf
8. 5 трендов развития ритейла от Economist Intelligence Unit. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://slon.ru/economics/5_glavnykh_tendentsiy_mirovogo_riteyla-846059.xhtml
9. Прогноз IDC «Интернет вещей на 2020». – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://yvek.ru/интернет/прогноз-idc-интернет-вещей-на-2020/>
10. Рынок «интернета вещей» будет расти на 17% в год. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://internetua.com/rinok--interneta-veshei--budet-rasti-na-17-v-god>

Хачатрян В.В.,

к.е.н., доц.,

завідувач кафедри економіки та міжнародних відносин,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

Недбалюк О.П.,

к.е.н., доц.,

доцент кафедри економіки та міжнародних відносин
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

НОВЕ РОЗУМІННЯ ТЕОРІЇ ВАРТОСТІ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ВЕКТОРУ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Глобалізація стала основою господарської парадигми другої довгої хвилі кризи світової економіки, яка ще не закінчена. Пройшли два її цикли: розвитку (1980-і роки), зростання (1990-і роки), а десятиліття стагнації (з 2008 року) завершаться, на наш погляд формуванням нової

економічної парадигми, яка стане альтернативною до існуючого трактування ринкового економічного механізму.

Сьогодні світова економіка перебуває у критичній стадії стагнації, що знаходить прояв у спадній динаміці розвитку основних економік – США, Євросоюзу та Японії. Очікувана рецесія в США та ЄС має наслідком «згортання» промисловості «третього світу», особливо тих країн, які виявлять найгіршу здатність адаптуватися до нових викликів у конкуренції, що загострилася. Виграш отримають ті, хто здатен запропонувати інноваційні рішення в сфері регулювання економічного життя, саме такі рішення забезпечують максимальний і комплексний вплив на ефективність економіки в усіх її сферах. В Україні є усі необхідні передумови для формування концептуально нових та інноваційних рішень в сфері модернізації системи економічного управління. Україна має головні передумови для розвитку європейської індустріальної культури – високоосвічене населення з високою здатністю до швидкого навчання та перекваліфікації.

Усі проблеми економічного розвитку як в світі, так і в Україні пов'язані з організацією процесу економічного відтворення на усіх рівнях економічних систем. Новостворена вартість має своє «джерело», тому логічно, що для виробництва новоствореної вартості слід перш за все приділяти увагу цьому джерелу. Таким джерелом вартості згідно домінуючих до сьогодні економічних концепцій є праця. Відповідно, логічно припустити, що в тій чи іншій країні високі темпи економічного розвитку забезпечується кращою, порівняно з іншими країнами, організацією праці. Чомусь вченими так питання не ставиться. Якість та організація праці не розглядається як основний фактор економічного розвитку. Тобто, при визнанні праці основним джерелом новоствореної вартості вона разом з тим не визнається як основний інструмент економічного розвитку. Такими основними інструментами економічного розвитку (основними джерелами новоствореної вартості) на практиці визнаються капітал, інвестиції, інновації, система управління, знання, тобто що завгодно, але не праця та її організація. Маємо певний парадокс, протиріччя між практикою і теорією організації економічної діяльності, що має далекосяжні, і переконаний, негативні наслідки для економіки будь-якої країни, питання лише в ступені прояву цих наслідків. Дане протиріччя на практиці може бути вирішене лише після його наукового опрацювання. Таке опрацювання можливе лише за умови заміни сліпої віри в існуючу теорію трудової вартості на критичний її аналіз з пошуком адекватної реаліям економічного життя і більш прийнятної альтернативи.

Існуючі концепції джерел створення вартості можна звести до двох основоположних напрямів: трудова теорія вартості, та «граничної корисності блага». Тривалу теорію вартості, яка «визрівала» майже ціле сторіччя, започаткували і розробляли Д. Рікардо [1] і А. Сміт [2], а завершив її формування К. Маркс [3]. Теорію «граничної корисності» запропонували й обстоювали Є. Бем-Баверк [4], Ф. Візер [5], У.С. Джевонс [6], К. Менгер [7]. Шукали компромісів між двома антагоністичними підходами А. Маршалл [8], М. Туган-Барановський [9]. Дослідження змісту теорій вартості через аналіз еволюції поглядів, властиве для більшості дослідників цієї теми, але такий підхід не наближує теорію вартості до реалій практики, не дає прагматичної відповіді на питання, яким чином «вартість» абстрактних категорій (що об'єктивно позбавлені вартості) «праця» та «благо» породжують вартість новоствореного товару або послуги. Наукові напрацювання в статтях С.Г. Міхневої виглядають як альтернатива існуючим поглядам, однак насправді її пропозиція про трактування «випереджального розвитку живого знання в порівнянні з уречевленим», тобто трактування знань як джерела вартості [10] не вносить ясності в дане питання, адже кількісна та вартісна оцінка субстанції «знання» є не менш проблемною як вартісна оцінка праці або блага. Як наслідок, у вітчизняній економічній науковій думці відсутні досьгодні будь-які нові або практично корисні підходи щодо обґрунтування джерел вартості. Проблема залишається недостатньо науково опрацьованою та актуальною.

Сучасні вітчизняні науковці у більшості зосереджують свою увагу на коментуванні теорії трудової вартості або на повному її неприйнятті не пропонуючи нічого альтернативного. І це власне є чисто науковою проблемою. Основною ж проблемою, на погляд автора, є те, що науковці не бачать зв'язку трактування теорії вартості з актуальними проблемами економічної практики в країні. Наука має бути практично орієнтованою, тому актуальною проблемою залишається логічне та практично виправдане пояснення джерел новоствореної вартості, що матиме прямий практичний вихід на потреби активізації економічної діяльності в країні, на обґрунтування та реалізацію концепції економічного зростання в Україні. Маючи наукові знання щодо джерела вартості можливо буде сформулювати систему дій щодо забезпечення приросту цієї вартості в країні. Проблемою є також те, що вітчизняною економічною наукою ігнорується зв'язок між теорією вартості та відносинами власності. Таке ігнорування призводить до того, що широкі маси суб'єктів економічної діяльності в Україні залишаються як би «поза дією» законів вартості, не вмотивовані до створення новоствореної

вартості. І дана ситуація має своє розв'язання, на погляд автора, через пошук взаємозв'язку між теорією вартості та відносинами власності.

Тому необхідність створення умов для економічного зростання в Україні потребує ретельного та об'єктивного аналізу теоретичних основ й практичних наслідків застосування на практиці положень теорії вартості у її взаємозв'язку з відносинами власності в економічній системі «національна економіка України».

Метою даної публікації є перегляд існуючих теорій вартості, визначення в якості джерела новоствореної вартості спожитої вартості, яка в практиці економіки водночас є власністю на капітал з формулюванням можливих і позитивних наслідків пропонованої парадигми для формування стратегічного вектору розвитку національної економіки України.

Очевидно, що як суспільство так і система державного управління очікує від економічної науки не безрезультатних дискусій щодо трактування змісту наукових термінів, що є поширеною практикою, а формування логічних концепцій, що можуть мати практичне застосування та забезпечать практичний ефект. Сьогодні очікуваний практичний ефект від вітчизняної економічної науки, – це забезпечення сталого економічного розвитку України, формування «дорожньої карти» руху до успішної економіки на основі вимірних параметрів цього успіху.

Параметри успішної національної економіки окремої країни на сьогодні, як це не парадоксально, не мають загальновизнаних стандартів. Однак в Україні очевидно не може бути ніякого економічного прогресу, якщо не будуть обрані його конкретні вимірники. Перелік критеріїв високого економічного розвитку країни сьогодні досить широкий і, як зазначалось, неоднозначний. Загалом прийнято, що економічне зростання вимірюється двома способами: приростом реального національного доходу (НД), реального валового внутрішнього продукту (ВВП), а також збільшенням обсягів НД та ВВП на душу населення [11]. Крім того використовують інші допоміжні критерії, такі як ступінь розвитку виробничого потенціалу, рівень інноваційності економіки, рівень життя населення, тривалість життя, його якість, рівень соціального забезпечення, розподіл національного доходу між різними групами населення, рівень зайнятості, «коефіцієнт щастя» та ін.

Можна визначити, що для забезпечення економічного розвитку України системі державного управління необхідно: зосередитись на таких пріоритетах:

- 1) забезпечити зростання обсягів валового внутрішнього продукту;

- 2) забезпечити тенденцію покращення співвідношення доходів 10% найбагатших та 10% найбідніших груп населення в Україні хоча б до тих параметрів, які існують в західноєвропейських країнах.

Щодо першого пріоритету, – він і шляхи його досягнення на перший погляд є очевидними, з іншого боку очевидним і малодослідженим є його зв'язок з другим пріоритетом, а це питання мотивації до економічної діяльності широких мас населення. Без їх мотивації (а вона визначається рівномірністю розподілу суспільного багатства серед населення) досягнення першого пріоритету не є можливим. Практика свідчить, що в інших країнах теж немає готових рецептів вирішення даної проблеми, а ті з них які неначе мають рецепт вирішення цієї дилеми, – забезпечують перерозподіл через бюджет доходів багатих на користь бідних, що насправді є боротьбою з наслідками, а не вирішення причин проблеми. Так, в основі сучасної соціальної політики ЄС є активна й масштабна участь держави в процесах відтворення, поширеними є високі податки й соціальні внески, за рахунок яких відбувається формування ефективного соціального бюджету, разом з тим проблема бідності залишається актуальною.

В якості причини відсутності суттєвого прогресу в світі щодо вирішення проблем бідності бачимо можливості для відносного вирівнювання доходів населення на початку їх створення (створення вартості) а не стадії перерозподілу. В існуючій моделі соціального вирівнювання через бюджет довести науково та практично обґрунтованість та справедливість такого перерозподілу концептуально неможливо, наслідком чого є тимчасове згладження проблеми замість її вирішення. Практика показує, що в Україні спроби соціального вирівнювання через державний бюджет очевидно не дають позитивного ефекту (загалом на практиці цей ефект навіть протилежний очікуваному).

Практика світового економічного розвитку свідчить, що є пряма залежність між його темпами та ступенем мотивації тих, хто створює новостворену вартість. А створює її дві категорії продуцентів: власники засобів виробництва та наймані працівники. Згідно теорії трудової вартості «праця» найманих працівників створює вартість, а діяльність власників капіталу (їх «праця») не є джерелом новоствореної вартості. На практиці бачимо, що мотивація важлива як для власників так і для найманих працівників і новостворена вартість є результатом їх спільної діяльності. Тут є очевидний конфлікт інтересів в площині розподілу спільно створеної, новоствореної вартості яка поділяється на підприємницький прибуток та заробітну плату найманих працівників.

Відповідно, ступінь, характер і результати мотивації цих двох категорій продуцентів новоствореної вартості принципово різний. З іншого боку, інтереси держави, як і найманих працівників, полягають в економічному зростанні, а без залучення ініціативи широких верств найманих працівників реалізувати концепцію економічного зростання неможливо. Інтереси власників засобів виробництва, бізнесу обмежені прибутковістю їх бізнесу і ця прибутковість часто для власників капіталу зростає при обмеженому використанні найманих працівників, при обмеженні їх ініціативи, заробітної плати.

Дотримуючись концепції трудової вартості дане протиріччя між державою і населенням (яке в Україні в своїй масі є фактичними або потенційними найманими працівниками) з одного боку і власниками засобів виробництва з іншого боку неможливо, про що свідчать як відомі наукові теорії так і практика економічного життя. Демократія, рівні права і можливості. В економіці демократичної країни України, відповідно, все має бути приведене до одномірності, усе населення, як власники, так і наймані працівники мають бути однаково вмотивовані в результатах економічної діяльності. В даному сенсі є два варіанти. Перший – усі наймані працівники в державі – власники (державний капіталізм, реалії радянської економічної системи), другий – усі громадяни власники і співвласники.

Перший варіант реальний але непродуктивний і неприйнятний. Другий варіант – єдино можливий для успіху національної економіки України, питання лише в його науковому обґрунтуванні та практичній імплементації. Потенційним опонентам можна відповісти коротко, міркуємо від зворотного – хто і коли практично або теоретично довів що такий варіант економічного життя неможливий ?

Сучасні вчені поєднуючи теорію трудової вартості та теорію граничної корисності визначають, що товари свою мінову цінність черпають з двох джерел, – рідкості і кількості праці, що необхідна для їх добування. Констатується, що мінова цінність переважної більшості товарів визначається тільки працею [12]. Звичайно, вартість як спосіб виміру виникає в результаті обміну, встановлюється т.зв. «мінова вартість» але праця тут ні до чого (вона вимірюється часом і не має вартісних вимірників). Разом з тим речі, які не перебувають в сфері обміну також мають вартість, для вирішення даної дилеми винайдено поняття «корисності». Дана корисність є безумовно неекономічною субстанцією, яка не має своїх вимірників і застосування в економічній практиці. Практика критерій істини (в більшості випадків але теж не завжди). В практиці обліку вартість речей, що не перебувають в стадії

обміну встановлюється методом аналогії, – їх вартість – це вартість товарів – аналогів на ринку. Тому слід уникати поширеної підміни понять «новостворена вартість» і «мінова вартість», адже перша своєю основою має товар – матеріальну і грошову форму оцінки, друга, – кількісний вимір лише в грошовій формі.

Найбільш важливе і принципове питання нашого дослідження – це пошук відповіді на питання, – що є джерелом новоствореної вартості. Найбільш поширений варіант, – таким джерелом є праця найманих працівників. Що ж таке праця? Абстрактна невимірنا категорія. Якщо прийняти (це не є коректним але прийнятним), що праця вимірюється часом (вибачте, але усе без винятку в цьому світі вимірюється часом), то виходить що витрачаючи час ми отримуємо новостворені продукти і відповідно новостворену вартість. Більш абсурдного не можна придумати. Це щось на кшталт, якби із повітря зробили залізні деталі. Абсолютно різнорідні речі. Крім того, таке теоретичне припущення йде врозрід з практикою економіки. Чомусь спожиті ресурси по обліку переносить свою вартість на новостворену продукцію, а не час переносить свою вартість на продукцію, як стверджує теорія трудової вартості.

Тобто маємо, що джерелом нової води є спожита вода, «джерелом» новонароджених дітей є їх батьки, а джерелом нової вартості є спожита вартість.

Визнання цих реалій практики на науковому рівні приводить, на погляд автора, до глибоких і конструктивних для національної економіки висновків.

1. Якщо нова вартість є результатом спожитої, а спожита вартість – це капітал, який має свого власника (лише він в повній мірі реалізує права користування та розпорядження капіталом), то приріст цієї вартості може бути забезпечений лише власниками капіталу, економічних ресурсів.

Найманий працівник таким не є, він лише тимчасово виконує часткову функцію власності – користування капіталом (без функції розпорядження). Відповідно, наймана праця не є продуктивною ні для найманого працівника, ні для власника капіталу ні для держави в цілому (реалії є яскравим підтвердженням цієї тези). Часткова реалізація найманим працівником функцій власності в процесі створення вартості призводить до часткових (юридичною термінологією – нікчемних) результатів праці. Поділ поняття «власність» на «володіння» в сенсі розпорядження, та «користування», – в сенсі праці найманого працівника з ресурсами, власником яких він не є, – абсолютно штучне,

протиприродне і під собою не має ніякого обґрунтування. Володіння людини певним капіталом в повному сенсі даного поняття (розпорядження з одночасним користуванням) і є її реальна продуктивна «праця». Сучасні відносини найманої праці виглядають як сюрреалістична, штучно вигадана і протиприродна гра. Мільйони бідності і трагедій казково багатой країни, такий результат цієї гри. Теза «будь-хто в ринковій економіці може бути власником економічних ресурсів», як свідчить практика (адже ніхто не проти бути таким власником), на практиці не реалізується ніяк і перспектив реалізації цієї тези немає. Відповідно, сама теза є фікцією. Окрема людина буквально відрізана системою правил «бізнесу» від володіння економічними ресурсами, відповідно не може себе економічно реалізувати, працюючи ж як найманий працівник ця ж людина теж не має можливості забезпечити свої елементарні економічні потреби. Для «корпорації» власників дана теза виглядає так: «для друзів (власників), – усе, для ворогів (а такими для власників економічних ресурсів об'єктивно є наймані працівники та дрібний бізнес), – закон».

2. Якщо спожита вартість (а не праця найманих працівників) є джерелом новоствореної власності, – то перше з чого має почати держава для формування та реалізації концепції економічного зростання, – це створення відкритого реєстру власності на усі об'єкти, що трактуються як економічні ресурси на території країни, тотальна персоніфікація власності. Технічні можливості електронного врядування роблять це простим і легким для реалізації, було б бажання. Реєстр має охоплювати дві площини, особистісну та локально-територіальну (для рухомих об'єктів власності мають бути додаткові регуляторні механізми). Це означає, що кожен громадянин країни відкрито декларує свою власність, якою він повноцінно володіє (розпоряджається юридично, простіше – за бажання може продати і користуватися). З іншого боку, – на території усіх територіальних громад фіксуються усі економічні ресурси, – об'єкти власності. Порівняння двох баз даних може дати відхилення двох типів. Перше, – маємо частину власників, які задекларували свою власність, яка знаходиться деінде, поза межами тієї територіальної громади, де вони постійно проживають. Це пряма ознака, що вони делегували комусь користування своєю власністю, відповідно в повноцінному сенсі вони юридично власниками не можуть бути і дана ситуація має бути приведена до відповідності (наприклад через передання відповідних об'єктам в повну власність тим, хто користуються (працює) на них), якщо юридичний власник не забажає переїхати до об'єкта своєї власності і користуватись (працювати) ним.

Другий варіант, – на території певної територіальної громади в процесі формування реєстру можуть бути виявлені такі об'єкти власності, юридичні «власники» знаходяться деінде в іншій територіальній громаді (ці об'єкти використовуються найманими працівниками або просто «стоять» за принципом і сам не дам і іншому не дам). Дана ситуація теж повинна мати свою процедуру приведення до відповідності. Звичайно, є рухомі об'єкти власності, щодо яких мають бути розроблені окремі правила реєстрації власності. Крім того, можуть бути об'єкти власності в певній територіальній громаді юридичний власник яких відсутній, очевидно, що територіальна громада за певною процедурою має «приватизувати» даний об'єкт.

3. Якщо ми визнаємо, що джерелом новоствореної власності є спожита вартість, то, відповідно, суб'єкт (власник) спожитої вартості (економічних ресурсів €), водночас, суб'єктом (власником) новоствореної вартості і, само собою, суб'єктом перетворення спожитої вартості в новоствореної, тобто працівником. Тобто власник і працівник це єдиний нерозривний суб'єкт економічного життя і відносини найманої праці втрачають за даного розуміння економічних реалій усілякий сенс. Хто є юридичним власником певних економічних ресурсів, – той і працює з ними. Якщо власник хоче залучити будь-кого до роботи з своєю власністю, – він має єдиний шлях для цього, – зробити того, кого «наймає» співвласником на визначених законодавством умовах. Є варіант, – можна не ділитись своєю власністю і результатами її використання, тобто нікого не «наймати». До економічними ресурсами не можуть вважатись ресурси, що не є новоствореною вартістю, що створені без вкладень капіталу (споживання попередніх економічних ресурсів), наприклад земля (в сенсі будь – яка земельна площа) або люди. Пропонована концепція дає нам принципово інше бачення відносин найманої праці, точніше цілковито їх анулює як проти-природні. Будь який об'єкт власності (і праці водночас) функціонує на основі одноосібного власника, або на основі пайових відносин співвласників даного об'єкту, які володіють ним, спільно, працюють і отримують не «зарплату» а свою частку від новоствореної вартості, тобто від реалізації спільно вироблених продукції або послуг. Така модель відома як кооператив, суть її чомусь маловідома в євроінтеграційній Україні, і вона є основою економіки розвинених країн (її питима вага в національній економіці цих країн складає до 40 %). На погляд автора саме потужний кооперативний сектор економіки розвинених країн і є головною причиною їх «розвиненості» і вони були б ще більш розвинені, якби кооперативний сектор складав в них не 40 а 100 %, в Україні є усі шанси реалізувати дану економічну модель.

4. Пропонований підхід до трактування спожитої вартості як єдиного джерела новоствореної вартості дає нам принципово інше бачення побудови податкової системи. При визнанні джерелом створеної вартості спожитої вартості усе стає на свої місця. Державні послуги надаються щодо джерела вартості – спожитої вартості (економічних ресурсів), саме тому лише економічні ресурси, їх вартість можуть бути об'єктом оподаткування і ніщо інше. Суб'єктом сплати податків можуть бути лише власники цих ресурсів і ніхто інший. А чи отримують вони доход – чи ні, державу це не повинно цікавити з точки зору оподаткування, адже при цьому ми будемо мати недемократичний підхід, власник сплачує податок за послуги що надаються відносно його об'єкта власності і це його вільний, демократичний вибір – отримувати чи не отримувати доход від володіння, використання даного об'єкта. Ніхто, і держава в тому числі не має права втручатись в даний вибір власника. Податкові ставки безумовно повинні бути рівними до усіх (єдині податкові ставки відносно усіх об'єктів власності і власників, демократія концептуально передбачає рівні умови). З іншого боку, – податкові ставки, – це «розцінки» за послуги, що надаються державою (вони легко піддаються обчисленню, розмір і структура бюджетних витрат не є засекреченими). Тобто власник – платник податків, платить за рівною для усіх ставкою (пропорційно розміру його власності) за оборону, за утримання судової системи і т.д. Зникає потреба в прогресивному оподаткуванні – соціальне вирівнювання відбувається в «автоматичному» режимі, зникає основа для т.зв. подвійного оподаткування.

5. Концепція «єдине джерело новоствореної вартості – спожита вартість» спрощує і нівелює дублювання управлінських функцій в системі державного управління. Уся діяльність в системі зосереджується на управлінні економічними ресурсами, організації відносин між співвласниками, правилами товарообміну між ними. Доходи власників перестають бути об'єктом управління, як і зникають й усі інші об'єкти державного управління. За рахунок цього система національної економіки стає прозорою, прогнозовано, здатною до оптимізації. Стають можливими та раціональними системи прогнозування, обліку, статистики та аналізу. Ефективність державного управління автоматично стає ефективнішою в рази, порівняно з прийнятих підходом. В принципі міняється розуміння т. зв. «державної власності». Нею є лише персоніфікована власність тих людей, які виконують функції державного управління. І новостворену вартість в системі державної (водночас їх приватної) власності вони створюють лише за рахунок надання якісних

управлінських послуг населенню (сукупності власників) на основі визначених розцінок за послуги з державного управління – податкових ставок. Ефективність державного управління перетворюється в ефективність використання своєї власності особами, що надають послуги з державного управління.

6. Бюджетна система за пропонованого підходу перетворюється в сукупність цільових фондів, сформованих через сплату цільових податків населенням (власниками економічних ресурсів) для реалізації тих чи інших цільових програм на тому чи іншому рівні об'єднання громадян – власників (місцевий, регіональний, державний). Нагадуємо, що іншого суб'єкта сплати податків крім окремого громадянина – власника не може бути. Саме в цьому реалізується демократія та економічні права людини. Маніпулювання бюджетними коштами за такого підходу виключається концептуально. У випадку спроб нецільового використання бюджетних коштів це буде щось на кшталт ситуації спроби маніпулювання сімейним бюджетом з боку окремого члена сім'ї, – реакція буде миттєвою, ситуація буде виправлена швидко і радикально, будуть швидко опрацьовані і запроваджені надійні запобіжники.

7. Якщо спожита вартість (ресурси) є джерелом новоствореної вартості (товарів і послуг, нових ресурсів), то економічні ресурси, що споживаються мають декларуватись (для системи державного та громадського обліку, тобто статистики) їх власниками постійно, відповідно очевидним є декларування їх зносу. Їх знос, споживання – це собівартість товарів і послуг, що поставляються власниками – продуцентами на ринок. Тоді стає можливим перехід від хаотичного, спекулятивного ціноутворення до більш справедливого та науково обгрунтованого. Економічна наука правильно стверджує, що індивідуальна ціна товару – це його суспільна собівартість. За сучасної системи індивідуальні собівартості та, як їх середньозважена суспільна собівартість є невідомими, що унеможливорює впорядкування системи ціноутворення та загалом регулятивні можливості держави в сфері економіки. За пропонованого підходу, знаючи знос ресурсів, а приховати його (як у випадку маніпулювання декларуванням доходів) неможливо (для цього слід приховати власне самі ресурси, що виключено) середня (суспільна) собівартість сукупності виробників на певний товар і на певному ринку є відомою на кожен момент часу і вона є загально-визнаною, прозорою і справедливою ціною. Такий механізм ціноутворення потребує встановлення також нових правил і способів контролю конкурентної боротьби. Система придбання товарів та послуг

споживачами має повністю перейти на плановий механізм попередніх замовлень.

Бачимо, що проста і очевидна теза, що власне не потребує якихось додаткових теоретичних доказів і обґрунтувань, щодо того, що новостворена вартість (товар, послуга) створюється не міфічною «працею» або часом, а за рахунок спожитої вартості дає принципово інше бачення економічних реалій та можливостей до їх вдосконалення, для забезпечення економічного зростання в Україні. Доказом очевидності спожитої вартості як джерела новоствореної є уся наявна практика економічних відносин, економічного обліку. Адже згідно обліку не абстрактні час або праця переносять свою вартість на новостворений продукт а саме спожиті економічні ресурси, їх вартість. Роль власника в процесі економічного відтворення потребує також конкретизації. Лише спроба в даній публікації визначити які межі власності на економічні ресурси (враховуючи варіанти: користування в якості найманого працівника, розпорядження в якості юридично оформленого власника) дає конкретні та далекосяжні практичні висновки.

Отже, можна визначити, що конкретизація теорії вартості в економічних реаліях сьогодення в поєднанні з перетворенням власника з абстрактного юридичного «володаря» на відповідальну за результати використання власності особу дає нам принципово нове і практично актуальне бачення можливостей щодо формування та реалізації концепції економічного зростання в Україні.

Література

1. Рикардо Д. Сочинения. – М.: Госполитиздат, 1941. – Т. 1: Начало политической экономии и налогообложения. – 284 с.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов // Классика экономической мысли: Монография / В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо и др. – М.: ЭКСМО-ПРЕСС, 2000. – С. 77–402.
3. Маркс К. Капітал // Маркс К., Енгельс Ф. Твори. – К.: Політвидав. України, 1963. – Т. 23. – 848 с.
4. Бем-Баверк Е. Основы теории ценности хозяйственных благ // Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер / Пер. с нем.; За ред. В.С. Автономова. – М.: Экономика, 1992. – С. 243–426.
5. Визер Ф. Теория общественного хозяйства // Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер / Пер. с нем.; За ред. В.С. Автономова. – М.: Экономика, 1992. – С. 427–488.

6. Джевонс У.С. Об общей математической теории политической экономии. Краткое сообщение об общей математической теории политической экономии // Теория потребительского поведения и спроса.– Серия: Вехи экономической мысли. – Вып. I / Под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1993. – С. 67–77.
7. Менгер К. Основания политической экономии // Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер / Пер. с нем.; За ред. В.С. Автономова. – М.: Экономика, 1992. – С. 31–242.
8. Маршалл А. Принципы экономической науки. – М., 1993. – Т. 1. – 415 с.
9. Туган-Барановський М.І. Політична економія: Курс популярний. – К.: Наукова думка, 1994. – 138 с.
10. Михнева С.Г. Интеллектуализация экономики: инновационное производство и человеческий капитал [Электронный ресурс] / С. Г. Михнева // Инновации. – 2003. – № 1. – Режим доступа: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Npchdu/Economy/2005_25/25-4.pdf
11. Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Пер.с англ. 11-го изд. К: Хагар-Демос, 1993.-785 с.
12. Корнійчук Л.Я. Історія економічних учень [Електронний ресурс] / Корнійчук Л.Я., Татанерко Н.О. // Історія економічних учень. – Режим доступа: <http://library.if.ua/books/87.html>

Чугаєв О.А.,
к.е.н., доцент,
доцент Київського національного
університету імені Тараса Шевченка

СИНХРОННІСТЬ ЕКОНОМІЧНИХ ЦИКЛІВ ЯК СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ СИЛИ

Економічна сила країни є складовою частиною її загальної національної сили. Вона характеризує собою впливовість країни у міжнародному економічному середовищі. Проте поняття економічної сили є багатомірним і багатоаспектним.

Зокрема, Д. Джуліус включає такі складові економічної сили [1]:
– здатність «купувати більше потужності»;

- «кнут та пряник» (можливості надання економічних преференцій, допомоги чи навпаки застосування економічних санкцій);
- можливість «нахиляти поле для гри» (змінювати правила економічних відносин на користь своїх фірм або споживачів);
- гіперконкурентноспроможність на основі сприятливого економічного клімату, що дозволяє фірмам країни домінувати у ключових галузях або сферах інновацій, залучати капітал, наукові та управлінські кадри з решти світу на кращих умовах.
- м'яка сила (здатність залучати інших за рахунок привабливості своєї політики або цінностей).

С. Стрейндж розрізняє два типи сили: структурна і реляційна. Реляційна сила є здатністю суб'єкта А змусити суб'єкта Б зробити щось, що він не робив би без цього. Структурна сила є здатністю визначати структури глобальної політичної економіки. Структурна сила включає можливість встановлювати порядок денний для обговорення, міжнародні правила та звичаї. С. Стрейндж також подає іншу класифікацію економічної сили:

- наявність достатньо грошей для витрат – купівельну спроможність;
- наявність товарів, на який існує попит, особливо, якщо продавець є монополістом або олігополістом;
- можливість надати фінансування або інвестиційний капітал;
- здатність контролювати виробництво;
- здатність мобілізувати капітал [2, с. 24-25, 31].

У підході В. В. Дементьєва виокремлюються такі форми економічної сили (економічної влади):

- ринкова сила, яка проявляє себе у параметрах ринкового обміну;
- ієрархічна сила – можливість одних агентів визначати правила поведінки інших;
- арбітражна сила – застосування сили монополізовано третьою стороною, яка має забезпечувати дотримання прав та обов'язків сторін [3, с. 112-113].

Специфічними складовими економічної сили є також переговорна, управлінська, адаптаційна. На нашу думку можна виділити окремо також синхронізаційну силу – здатність країни синхронізувати інші економіки зі своїм діловим циклом. Країни, які залежать від бізнес-циклів суб'єкта синхронізаційної сили, об'єктивно зацікавлені у її

добробуті та не будуть зайвий раз проводити політику, здатну спричинити рецесію в країні – суб'єкті синхронізаційної сили. Наприклад, Китай не зацікавлений у рецесії в США, яка призводить до кризи й у інших країнах, які при цьому є імпортерами китайської продукції.

Синхронізаційна сила також посилює здатність утворювати валютні блоки навколо себе. Зокрема, Е. Хайн і А. Тругер вказують на можливість несприятливого впливу єдиної монетарної політики в умовах недостатньої синхронізації економічних циклів країн учасників. При цьому, на їх думку, наприклад, обмежені ресурси бюджету ЄС недостатні для того, щоб компенсувати потенційні розбіжності між окремими країнами єврозони [4].

Синхронність економічних циклів країн-учасників інтеграційного утворення знижує ризик зміни динаміки валютного курсу і процентних ставок всупереч інтересам частини країн-учасників. Наприклад, якщо в одній країні відбувається перегрів економіки, а в іншій рецесія, то політика підвищення процентних ставок і ревальвації валюти, є нормальною реакцією на ситуацію в першій країні та може бути згубною для другої, якщо не застосовуються адекватні компенсатори за іншими напрямками економічної політики. Хоча не слід виключати такого ефекту, що економіки країн більше синхронізуються вже після валютної інтеграції.

Синхронність економічних циклів може досягатися завдяки міжнародним економічним зв'язкам (торговельні канали, фінансові, перекази мігрантів, офіційна допомога, інституційний зв'язок, іміджевий зв'язок схожим чином сприймаємих економік).

В цій роботі ми маємо на меті оцінити розподіл синхронізаційної сили між світовими та регіональними центрами економічної сили.

Першу спробу оцінити синхронізаційну силу країн фактично ми здійснили раніше у 2009 р. при аналізі передумов для валютної інтеграції [5]. Але досліджений період охоплював 1995-2008 рр., використана була дещо інша методика кореляційного аналізу. Розглянемо тепер більш сучасний період (2001-2015 рр.). Ми використовуємо дані Міжнародного Валютного Фонду щодо приросту ВВП країн [6]. На цей раз ми використовуємо кореляційний аналіз з урахуванням зважування, де останньому року надається вага 15, передостанньому 14 і т. д.

Як можливі основні центри (синхронізаційної) сили нами спочатку обрано США, єврозону, Китай, Японію, Великобританію, Індію, Росію, Бразилію. Розглядаються також за необхідності менш потужні регіональні центри сили (наприклад, Нігерія, ПАР в Африці

тощо). Ми відносимо країну до одного чи більше кластерів центрів сили, якщо кореляція з таким центром не менше 0,4 (у виняткових випадках більше 0,3), вона є найбільшою чи наближена до найбільшої серед кореляцій з центрами сили.

Як обмеження ми застосовуємо умову територіальної близькості (крім трьох глобальних центрів – США, єврозони та Китаю) для мінімізації ризику урахування випадкових кореляцій між економічною динамікою віддалених і малопов'язаних країн. Для кластеру Великобританії ми можемо включити лише країни з числа історично пов'язаних або із Західної Європи. В деяких випадках економіки переважно синхронізовані більше ніж з одним центром сили. Щодо синхронізації центрів сили між собою ми припускаємо, що менші економіки синхронізовані з більшими, а не навпаки.

У результаті маємо такий розподіл країн по синхронізованих кластерах центрів економічної сили, як вказано у табл. 1-5.

Таблиця 1

Економіки, синхронізовані переважно з США

Європа	Азія і Тихоокеанський регіон	Америка	Африка
Великобританія (0,92), Данія (0,91), Естонія (0,86), Швеція (0,84), Угорщина (0,80), Латвія (0,78), Литва (0,78), єврозона (0,77), Ірландія (0,77), Туреччина (0,76), Мальта (0,63), Ісландія (0,53)	Малайзія (0,86), Японія (0,81), Камбоджа (0,79), ОАЕ (0,79), Нова Зеландія (0,75), Філіппіни (0,74), Гонконг (0,72), Палау (0,70), Бангладеш (0,67), Пакистан (0,65), Фіджі (0,62), Самоа (0,57), Кувейт (0,54), М'янма (0,54), Соломонові Острови (0,50), Саудівська Аравія (0,47), Австралія (0,44), Шрі-Ланка (0,34)	Багамські Острови (0,86), Канада (0,85), Мексика (0,84), Сальвадор (0,83), Гондурас (0,79), Нікарагуа (0,78), Барбадос (0,72), Коста-Рика (0,68), Чилі (0,63), Антигуа і Барбуда (0,58), Гренада (0,56), Пуерто-Ріко (0,51), Сент-Вінсент і Гренадіни (0,48), Беліз (0,44)	Намібія (0,81), Алжир (0,63), Демократична Республіка Конго (0,56), Мавританія (0,55), Кенія (0,51), Сенегал (0,50), Камерун (0,47), Сейшельські Острови (0,47), Мадагаскар (0,45), Габон (0,39), Нігер (0,35)

Примітка: в табл. 1-5 у дужках коефіцієнти кореляції економічного зростання з відповідним центром сили.

Джерело: розраховано автором за [6].

Таблиця 2

Економіки, синхронізовані переважно з єврозоною

Країни єврозони	Решта Європи	Азія і Тихоокеанський регіон	Америка	Африка
Італія (0,98), Нідерланди (0,97), Фінляндія (0,96), Бельгія (0,95), Франція (0,94), Австрія (0,92), Словенія (0,92), Німеччина (0,90), Словаччина (0,90), Люксембург (0,86), Литва (0,82), Естонія (0,78), Іспанія (0,78), Ірландія (0,76), Португалія (0,76), Латвія (0,74), Кіпр (0,61), Мальта (0,58), Греція (0,41)	Чеська Республіка (0,92), Данія (0,92), Швеція (0,92), Швейцарія (0,85), Чорногорія (0,83), Норвегія (0,82), Хорватія (0,82), Великобританія (0,81), Угорщина (0,79), Туреччина (0,77), Вірменія (0,76), Болгарія (0,76), Грузія (0,75), Македонія (0,72), Румунія (0,71), Сан-Марино (0,70), Росія (0,66), Польща (0,64), Боснія і Герцеговина (0,61), Ісландія (0,58)	Гонконг (0,84), Малайзія (0,81), Камбоджа (0,77), Республіка Корея (0,76), В'єтнам (0,72), Японія (0,70), Ізраїль (0,67), Самоа (0,66), Пакистан (0,64), Бангладеш (0,62), Соломонові Острови (0,58), Мальдіви (0,54), Бутан (0,52), Бруней (0,48), Кувейт (0,46), Австралія (0,43), Тувалу (0,42), Саудівська Аравія (0,41), Шрі-Ланка (0,32)	Сальвадор (0,87), Гондурас (0,86), Гватемала (0,80), Канада (0,80), Мексика (0,80), Барбадос (0,79), Коста-Рика (0,77), США (0,77), Ямайка (0,75), Нікарагуа (0,70), Домініканська Республіка (0,65), Колумбія (0,63), Чилі (0,61), Тринідад і Тобаго (0,52), Панама (0,51), Парагвай (0,41), Сент-Люсія (0,37)	ПАР (0,79), Кабо-Верде (0,67), Ботсвана (0,59), Мадагаскар (0,52), Сейшельські Острови (0,52), Джибуті (0,47), Кенія (0,45), Мавританія (0,44), Танзанія (0,42), Гвінея-Бісау (0,33)

Джерело: розраховано автором за [6].

Таблиця 3

Економіки, синхронізовані переважно з Китаєм

Європа	Азія і Тихоокеанський регіон	Америка	Африка
Азербайджан (0,82), Білорусь (0,80), Польща (0,73), Албанія (0,69), Кіпр (0,67), Росія (0,65), Косово (0,66), Боснія і Герцеговина (0,53)	Катар (0,81), Йорданія (0,72), Ізраїль (0,69), Іран (0,66), Вануату (0,65), Бахрейн (0,61), Бутан (0,58), Макао (0,57), Індія (0,55), Ліван (0,49), Бруней (0,45), Австралія (0,44), Ємен (0,44), Індонезія (0,41), Афганістан (0,37)	Суринам (0,77), Бразилія (0,70), Аргентина (0,67), Тринідад і Тобаго (0,61), Венесуела (0,57), Домініка (0,55), Колумбія (0,53)	Ангола (0,77), Нігерія (0,71), ПАР (0,69), Єгипет (0,68), Уганда (0,64), Замбія (0,64), Малаві (0,52), Туніс (0,52), Мозамбік (0,51), Маврикій (0,50), Судан (0,46), Лесото (0,43), Марокко (0,31)

Джерело: розраховано автором за [6].

Таблиця 4

Економіки, синхронізовані переважно з Великобританією

Європа	Азія і Тихоокеанський регіон	Америка	Африка
Данія (0,88), Ірландія (0,84), Люксембург (0,83), Швеція (0,81), Норвегія (0,76), Мальта (0,69), Ісландія (0,66)	Малайзія (0,81), ОАЕ (0,76), Нова Зеландія (0,71), Бангладеш (0,64), Фіджі (0,64), Пакистан (0,63), М'янма (0,58), Кувейт (0,54), Австралія (0,40)	Канада (0,88), Ямайка (0,83), Багамські Острови (0,79), Барбадос (0,72), Антигуа і Гренада (0,68), Барбуда (0,67), Сент-Вінсент і Гренадіни (0,54), Сент-Кітс і Невіс (0,52)	Ботсвана (0,61), Камерун (0,57), Сейшельські Острови (0,52), Танзанія (0,48)

Джерело: розраховано автором за [6].

Таблиця 5

**Кластери розподілу синхронізаційної економічної сили
регіональних центрів впливу**

Центр сили (регіональні обмеження)	Синхронізовані економіки
Японія (Азія і Тихоокеанський регіон)	Малайзія (0,88), Філіппіни (0,88), Таїланд (0,82), Сінгапур (0,79), Тайвань (0,78), Гонконг (0,76), Республіка Корея (0,73), Бруней (0,40)
Індія (Азія і Тихоокеанський регіон)	Іран (0,60)
Росія (Центральна, Східна Європа і Середня Азія)	Україна (0,95), Вірменія (0,86), Грузія (0,86), Казахстан (0,86), Австрія (0,84), Білорусь (0,84), Литва (0,84), Фінляндія (0,82), Швейцарія (0,82), Таджикистан (0,81), Словаччина (0,79), Туркменістан (0,75), Естонія (0,74), Сербія (0,71), Болгарія (0,70), Республіка Корея (0,70), Латвія (0,68), Молдова (0,67), Румунія (0,64), Монголія (0,62), Боснія і Герцеговина (0,53)
Бразилія (Латинська Америка і Карибський регіон)	Суринам (0,85), Перу (0,81), Чилі (0,68), Уругвай (0,66), Аргентина (0,62), Еквадор (0,61), Венесуела (0,60), Домініка (0,57), Колумбія (0,52), Тринідад і Тобаго (0,52), Парагвай (0,47), Панама (0,43)
Нігерія (Африка)	Замбія (0,77), Малаві (0,64), Уганда (0,64), Бурунді (0,58), Судан (0,50), Лесото (0,46), Чад (0,41), Екваторіальна Гвінея (0,39), Сьєрра-Леоне (0,33)
ПАР (Африка)	Кабо-Верде (0,84), Ангола (0,78), Мозамбік (0,66), Свазіленд (0,60), Гвінея (0,55), Мадагаскар (0,54), Буркіна-Фасо (0,51), Екваторіальна Гвінея (0,45)
Польща (Центральна та Східна Європа)	Кіпр (0,76), Македонія (0,68), Боснія і Герцеговина (0,57), Косово (0,56)
Саудівська Аравія (Близький Схід)	Кувейт (0,75), Ірак (0,53)
Індонезія (Південно-Східна Азія)	Соломонові Острови (0,61), Лаос (0,59), Східний Тимор (0,45)

Джерело: розраховано автором за [6].

По-перше, розглянемо рівень синхронізації основних центрів сили між собою. Західні центри сили дуже сильно синхронізовані між собою, а також з Японією на рівні 0,70-0,92. При цьому Японія вже мало синхронізована з Китаєм та Індією порівняно з нашим попереднім дослідженням. Достатньо синхронізований Китай з іншими країнами БРІКС на рівні 0,55-0,70. Росія і Бразилія – теж (крім Індії), але Росія також відносно синхронізована із західними центрами сили).

В кластері США знаходяться переважно країни двох регіонів: Азія з Тихоокеанським регіоном та Америка. Цікаво, що Великобританія більше синхронізована з США, ніж з єврозоною. Для США Великобританія також є найбільш синхронізованою економікою.

Країни єврозони переважно сильно синхронізовані між собою. Навіть Греція, яка фактично розвивалася раніше несинхронно, вже демонструє помірну, але помітну позитивну кореляцію 0,41. В Європі з єврозоною синхронізовані й інші країни ЄС, ЄАВТ та ряд інших країн. Значна частина країн Азії разом з Тихоокеанським регіоном та Америки синхронізовані з єврозоною. Наприклад з єврозоною більше синхронізований Гонконг ніж з Китаєм, майже однаково як з Японією – Республіка Корея, як з США – Канада та Мексика.

Суттєво збільшило кількість синхронізованих країн з Китаєм зняття нами обмеження територіальної близькості, яке використовувалося нами у попередньому дослідженні. Воно було знято, враховуючи посилення ролі Китаю у світовій економіці на останні 1-2 десятиліття. Найбільша синхронізація Китаю відбувається з країнами з країнами Азії з Тихоокеанським регіоном (але переважно з країнами Близького Сходу, а не найближчими сусідами) та Африки. Цікаво, що є синхронність з рядом європейських постсоціалістичних країн.

У Великобританії як і у інших центрів глобального впливу є синхронізовані країни в усіх регіонах світу, що ми пов'язуємо зі спільним історичним минулим. Японія навіть із зняттям обмежень на територіальну близькість все одно демонструвала би більшу синхронність розвитку з країнами Південно-Східної Азії. Наприклад, Тайвань і Гонконг помітно більше синхронізований з Японією, ніж з материковим Китаєм. Індія в своєму синхронізаційному кластері має лише Іран.

Помітна синхронність спостерігається з Росією на пострадянському просторі (найбільше з Україною) та ряді територіально близьких країн Європи (навіть серед Західної Європи – Австрія, Швейцарія та Фінляндія) та Азії (Республіка Корея, Монголія). Щодо високої кореляція з рядом країн Близького Сходу, ми припускаємо, що більший вплив здійснює спільна причина – ціни на енергоносії, а не вплив Росії на регіон, тому ми не включали такі країни до кластеру Росії.

Помітний синхронізаційний вплив здійснює Бразилія в Латинській Америці (вже й на Аргентину), Нігерія та ПАР в Африці, а в окремих випадках Польща в Південно-Східній Європі, Індонезія в Південно-Східній Азії / Океанії, Саудівська Аравія в Перській затоці. Ми не здійснювали більшу деталізацію по іншим регіональним центрам впливу.

В результаті найбільша кількість країн / економік у синхронізаційних кластерах має єврозона (за межами себе 63-66), далі США (52-55), Китай (41-43), Великобританія (29), Росія (21), Бразилія (12), Нігерія (9), Японія (8), ПАР (8), Польща (4), Індонезія (3), Саудівська Аравія (2), Індія (1). Відбувається явне посилення синхронізації країн з економіками єврозони, США, можливо Китаєм і Великобританією. Припускаємо, що кризові процеси з 2008 р. могли на це вплинути. Але явно менше країн стали синхронно розвиватися з Індією та Саудівською Аравією.

У попередньому дослідженні результати були такими: єврозона (26-33 країн за межами зони), США (23-29 країн), Росія (14-19), Бразилія (14-16), Великобританія (13-17), Китай (11-12), Індія (9-10), Японія (7-8), Саудівська Аравія (6), Південна Африка (6-8), Нігерія (5-9), Кот-Д'Івуар (5) та інші. Разом з тим, слід ураховувати, що в обох наших дослідженнях використана дещо різна методика, тому кількість країн не є повністю порівнюваною в розрізі аналізованих періодів (1995-2008 і 2001-2015 рр).

У попередньому нашому дослідженні Україна була тісно пов'язана перш за все з країнами СНД. У 2000-і рр. відбулося зрушення в бік окремих західних країн та країн Центральної Європи, хоча зв'язок з країнами СНД залишався тіснішим. В 2001-2015 рр. серед основних центрів сили Україна найбільше синхронізована з Росією (0,95) – в умовах кризи та протистояння кореляція навіть посилилася. Тому синхронізацію країн з Україною важко відрізнити від їх синхронізації з Росією. Україна також достатньо синхронно розвивалася з Бразилією (0,73), Китаєм (0,61), єврозоною (0,59), Японією (0,56), Великобританією (0,50), США (0,54), а також з іншими регіональними центрами: Туреччиною (0,62) та Польщею (0,42).

За межами кластерів центрів сили опинилися ряд країн Африки (Бенін, Гамбія, Гана, Еритрея, Ефіопія, Зімбабве, Коморські острови, Кот-д'Івуар, Ліберія, Лівія, Малі, Республіка Конго, Руанда, Сан-Томе і Принсіпі, Того, ЦАР), Латинської Америки (Болівія, Гайана, Гаїті), Океанії (Кірібаті, Маршалові Острови, Мікронезія, Папуа – Нова Гвінея, Тонга) та Азії (Киргизька Республіка, Непал, Оман, Узбекистан).

Таким чином, синхронізаційна сила – це здатність країни синхронізувати ділові цикли інших країн з власним циклом. Це дозволяє країні користуватися перевагами незацікавленості інших країн у економічній кризі в ній та надає кращі можливості бути активним учасником валютної інтеграції.

Можна виділити три центри синхронізаційної сили глобального впливу: євროзону, США, Китай, один центр часткового глобального впливу – Великобританію, та декілька регіональних центрів: Росію, Бразилію, Японію і меншою мірою Нігерію, ПАР, Польщу, Індонезію, Саудівську Аравію. Незвичним виявилось, що до синхронізаційного кластеру Індії входить лише одна країна, що не відповідає її статусу великої економіки. Можна також виділити два відносно синхронізовані мегацентри: мегацентр розвинутих країн і мегацентр країн БРІКС. Останнім часом відбувалося посилення синхронізаційної сили євროзони, США, а також Китаю та Великобританії. Послабилася синхронізаційна сила Індії та Саудівської Аравії. Японія посилила синхронізацію з мегацентром розвинутих країн і послабила з мегацентром БРІКС.

Європа найбільше синхронізована з євврозоною, меншою мірою з Росією, США, Китаєм, Великобританією. Азія і Тихоокеанський регіон у цілому майже однаково синхронізовані з євврозоною, Китаєм та США. Але при цьому з Китаєм більше синхронізований Близький Схід, ніж решта Азії. Менше Азія синхронізована з Японією та Великобританією. Америка більше синхронізована з євврозоною та США, потім з Бразилією, і меншою мірою з Великобританією та Китаєм. Африка майже однаково синхронізована з США, євврозоною та Китаєм і меншою мірою з Нігерією та ПАР.

Виходячи з критерію синхронізації економіки, існують передумови для валютних союзів на базі євврозони (з переважною більшістю країн Європи), НАФТА, БРІКС, частини АСЕАН разом Японією та Республікою Корея, СНД, МЕРКАСУР чи УНАСУР; односторонньої доларизації або євроізації до 40-50 країн по кожній з двох валют, юанізації до 30-40 країн, фунтизації до 20-30 країн, рублізації, ієнізації, «реалізації» (від бразильського реалу) – по декілька країн. Ускладнені перспективи валютної інтеграції для багатьох країн Африки та Океанії внаслідок низької синхронності їх розвитку.

Україна дуже сильно синхронізована з Росією (кореляція темпів економічного зростання 0,95) і останніми роками відбулося посилення цього. На це вплинула схожа чутливість до кризових процесів у світі та конфлікт між обома країнами, який негативно вплинув на економіку як України, так і Росії. З рештою основних центрів сили кореляція в Україні менша і приблизно однакова (близько 0,5-0,7).

З точки зору синхронізації економік є більше передумов для валютного союзу з Росією / ЄАЕС / СНД, але політико-економічна конфронтація в умовах активного тиску з боку Росії унеможлиблює це. Але інші вектори валютної інтеграції (включаючи євврозону) також є

перспективними за критерієм синхронності розвитку економік. У свою чергу є ряд економік, які помітно синхронізовані з Україною. Але внаслідок високої кореляції з економічною динамкою в Росії, швидше за все йдеться про синхронізаційну силу не стільки України, скільки Росії. Принаймні у жодній країні ми не виявили помітно більшої синхронності розвитку з Україною, ніж з Росією.

Література

1. Julius D. US Economic Power: Waxing or Waning? / Deanne Julius // Harvard International Review. – 2005. – Vol 26. – No.4. – P. 14-19.
2. Strange S. States and Markets: 2nd Edition / Susan Strange. – London: Continuum, 2003. – 266 p.
3. Дементьев В. В. Власть: экономический анализ. Основы экономической теории власти: Монография / В. В. Дементьев. – Донецк: Каштан, 2003. – 200 с.
4. Hein E., Truger A. Macroeconomic co-ordination as an economic policy concept – opportunities and obstacles in the EMU. Discussion Paper No. 125. – WSI, June 2004. – 35 p.
5. Чугаєв О.А. Синхронність економічних циклів як передумова валютної інтеграції // Збірник наукових праць. Вип. 56. – К.: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2008. – С. 173-183.
6. World Economic Outlook Databases. April 2016 Edition [Electronic Resource] // International Monetary Fund. – Mode of Access: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/01/weodata/ind>

Штань М.В.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи,
Національна академія управління

ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК СПЕЦІАЛЬНИХ РЕЖИМІВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗА УМОВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Активізація економічної діяльності, зростання рівня іноземних інвестицій до 10% світового ВВП, транскордонне переміщення капіталів в прямій та опосередкованій формі створили об'єктивні економічні

передумови до виникнення спеціальних економічних зон. Розуміння будь-якого економічного процесу відбувається в розрізі аналізу основних дефініцій. Сталий розвиток економічної системи забезпечується за рахунок використання диференційованої системи інструментів економічного розвитку. З середини ХХ ст. унаслідок поглиблення інтеграційних процесів, глобалізації та інтернаціоналізації виробництва, посилення податкової конкуренції, нерівномірності розвитку економічних систем спостерігалось виникнення та розвиток нового інструменту реалізації стратегій економічного розвитку – спеціальних економічних зон [3, с. 89-90; 8, с. 6-9].

У світовій практиці розвиток спеціальних економічних зон є досить поширеним. Узагальнення світового досвіду діяльності спеціальних економічних зон дозволяє виділити сучасні пріоритетні напрямки управління даним видом спеціальних економічних зон для досягнення синергетичного соціального-економічного ефекту розвитку національної економіки. Стимулювання розвитку спеціальних економічних зон у сучасній державній інвестиційній практиці можливе з використанням таких інструментів, як митно-податкові, валютно-фінансові, міграційні, інвестиційні, інноваційно-технологічні тощо [11, с. 28-35].

З початку свого існування у сучасному вигляді спеціальні економічні зони демонстрували популярність як інструменту державного регулювання інвестиційної діяльності, нарощення експортного потенціалу та збільшення рівня місцевої зайнятості. При цьому з 80-х рр. ХХ ст. найбільш широкою базою економічних експериментів у сфері спеціальних економічних зон став Китай, що залежно від спеціалізації регіону, виробничо-експортного потенціалу та технологічної оснащеності створює як експортно-виробничі спеціальні економічні зони, так й міста зі самоврядуванням, технополіси та інші форми спеціальних економічних зон. Успіх розвитку спеціальних економічних зон у Китаї можна пояснити локальною лібералізацією елементів ринкової економіки та синтезом високотехнологічних процесів з повними сировинно-трудовими ресурсами [2, с. 50-54].

За умов формування глобальних систем з дробленням виробничих, фінансових та управлінських бізнес-процесів у різних країнах актуалізувалось втягнення спеціальних економічних зон і територій у процес фінансового та управлінського обслуговування транснаціональних компаній. Тому доцільним є активізація розвитку інвестиційних процесів в Україні з урахуванням провідного світового досвіду діяльності спеціальних економічних зон за сучасних умов.

Особливої уваги заслуговує аналіз функціонування світових фінансових центрів як об'єктів спеціальних економічних зон, оскільки більше п'ятдесяти даних фінансових центрів є спеціальними економічними зонами. Йдеться, зокрема, про Панаму, Сінгапур, Гонконг, Бахрейн, Багамські, Бермудські, Антильські, Кайманові та інші острови. При цьому частка ВВП таких спеціальних економічних зон досягає 3% світового ВВП. Частка світових фінансових активів перевищує 25% в їх загальному обсязі. За оцінками Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) на банківські офшори припадає передача приблизно 11,5 трлн. дол. США [12].

За результатом проведеного аналізу встановлено, що для спеціальних економічних зон характерним є:

- відсутність податку на доходи працівників, що працюють на території спеціальних економічних зон;
- відсутність або мінімальний рівень податку на прибуток корпорацій;
- максимальне зниження орендної плати та плати за користування окремими ресурсами;
- використання митних, податкових та валютних знижок і преференцій, у тому числі при проведенні зовнішньоторговельних операцій;
- податкові пільги щодо прибутку, що реінвестується у виробництво або використовується у інноваційних та соціальних проектах;
- зниження бюрократичних процедур та спрощення порядку отримання дозволів та ліцензій щодо окремих адміністративних процедур;
- відсутність ліцензій на експорт закордон продукції власного виробництва.

Вказані риси дозволяють у рамках технологічної виробничої системи наростити експортний потенціал спеціальної економічної зони та суб'єктів, які є основними постачальниками природних ресурсів та проміжних комплектуючих [1, с. 75]. На нашу думку, створення спеціальних економічних зон можливе й за умов соціально-економічних шоків та загальної макроекономічної нестабільності, що дозволяє країні отримати конкурентні переваги на тлі загального макроекономічного спаду. Зростаюча світова податкова конкуренція засвідчує перспективність реалізації державної політики залучення інвестицій через механізм фінансування територій та створення спеціальних економічних зон і спеціальних офшорних компаній.

Міжнародна практика розвитку спеціальних економічних виходить з наявності окремих конкурентних переваг країн, їх регіонів, наявність розвиненої інфраструктури, транспортних коридорів, фінансових центрів, спеціалізації та міжнародного поділу праці. Отже, можна виділити кілька передумов розвитку спеціальних економічних зон:

- наявність конкурентних переваг у країни (Коста-Рика, Індія, Дубай, ПАР);
- розвиток світових фінансових центрів в умовах глобалізації та делокалізації ведення міжнародного бізнесу (Науру, Беліз, Британські Віргінські острови, Бермудські острови);
- розвиток спеціальних економічних зон в економічно розвинених країнах з акцентування на торговельно-холдингові корпоративні форми ведення бізнесу (Канарські острови (Іспанія), острів Мадейра (Португалія));
- концентрація спеціальних економічних зон у найбільших світових фінансових центрах (США, Японія, Великобританія) [12].

Необхідно звернути увагу на те, що у США, наприклад, поширений принцип антидемпінгового оподаткування за рахунок реалізації правило «відстані руки», тобто оподаткування доходів дочірніх компаній, що розміщені поза територією США, за ставками оподаткування для материнських компаній, які розміщені на території США. При цьому за умов діяльності офшорних компаній режим їх оподаткування не передбачає усунення подвійного оподаткування [12]. Практика реалізації заходів з реєстрації інвестиційних коштів у США засвідчила низьку їх ефективність та короткостроковий ефект, оскільки розмір ставок податку на репатрійовані капітали у більш, ніж п'ять разів є нижчим за ставки оподаткування прибутку підприємств, а розмір задекларованих прибутків корпорацій фактично не змінився. З 2010 р. у США введено в дію закон про закордонні рахунки, який визначає механізм надання фіскальним органам США інформації про будь-які рахунки фізичних та юридичних осіб – резидентів США у будь-яких країнах світу [9, с. 15-18].

Протягом 2011-2013 рр. відбулася трансформації політики офшоризації в окремих європейських центрах, зокрема, на Кіпрі, у Швейцарії, Люксембурзі. При цьому основою цієї антиофшорної політики є попередження створення завідомо офшорних холдингів [2, с. 53-55]. Такі тенденції дозволяють розглядати два варіанти реалізації державної інвестиційної політики – демпінг податкових ставок та створення фактичної офшорної зони у межах існуючих спеціальних економічних зон України, що більшою мірою має короткостроковий характер та не

приведе до входження реальних інвесторів у спеціальні економічні зони та створення нових робочих місць. У той же час другий варіант державної інвестиційної політики передбачає розвиток спеціальних економічних зон як прояву спрощених процедур митно-податкової політики.

За даними географічного розподілу спеціальних економічних зон в світі можемо вважати, що найбільша їх концентрація спостерігається в ЄС та Азії. У країнах ЄС має місце консолідація фінансової політики щодо фінансових операцій зі спеціальними економічними зонами. Так, зокрема, з 2012 р. відбулося запровадження податку на трансакції зі спеціальними економічними зонами у Франції, а з 2013 р. схвалено впровадження аналогічного податку у Німеччині, Австрії, Бельгії, Португалії, Словенії, Греції, Іспанії, Італії, Словаччині та Естонії. Після проведення фінансових розслідувань у Великобританії було виявлено, що значна кількість світових ТНК (Starbucks, Facebook, Apple, Amazon, Google, Ebay) за допомогою спеціальних економічних зон уникали оподаткування [12].

Серед сучасних проблем діяльності спеціальних економічних зон у світі є використання їх у процесах легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом. Разом з тим, за умов загострення конфлікту на Сході України актуалізуються й проблеми попередження використання фінансових ресурсів, що опосередковано проходять через спеціальні економічні зони, для фінансування тероризму. Високий рівень тінізації російської економіки (до 440 млрд. дол США) на тлі останніх фінансово-політичних подій значно погіршив інвестиційний клімат Росії та призвів до значного відтоку іноземних інвестицій з Росії. У такому форматі політика Росії щодо деофшоризації економіки має неконсолідований, фрагментарний характер, тому оцінка реальних і потенційних економічних ефектів від її впровадження є ускладненим [10, с. 12-15].

За даними доповіді ЮНКТАД про світові інвестиції, у 2013-2015 рр. спостерігалися нестійкі процеси дифузії інвестиційних потоків за рахунок коливання кон'юнктури світового ринку, макроекономічної та політичної нестабільності, ряду політичних та військових ризиків глобального масштабу, зміни акцентів з пріоритетності інвестування у країни, що розвиваються, над економічно розвинутими країнами, коригування напрямків надходження та відтоку інвестиційних потоків, прогнозований приріст приватних іноземних інвестицій у світі до 2017 р. очікується на рівні 1,8 млрд. дол. США. При цьому у спеціальних економічних зонах, за оцінками експертів, працює понад 68 млн. осіб [12].

За умов незначного зростання світових прямих іноземних інвестицій у 2009-2013 рр. спостерігалася тенденція до скорочення обсягу та

одночасного їх відтоку з розвинених країн, а натомість транснаціональні компанії не проводили активних придбань зарубіжних активів. При цьому спостерігалось зростання числа країн, які за умов макроекономічної нестабільності лібералізували свої податкові системи для додаткового залучення іноземних інвестицій, тому окремі країни набули критерію офшорності [12].

Важливе місце для реформування спеціальних економічних зон України має досвід країн Центральної й Східної Європи, які після розпаду СРСР перебували практично у рівних соціально-економічних передумовах з Україною. У цій групі країн спеціальні економічні зони почали створюватися наприкінці 1980-х – на початку 1990-х рр. При цьому, наприклад, у Польщі функціонує 14 спеціальних зон, Угорщині – 33 зони, Хорватії – 12 зон, Болгарії – 7 економічних зон. Початок розвитку спеціальних економічних зон у країнах Центральної і Східної Європи зумовлений переходом до міжнародної інтеграції та відмови від планово-централізованої системи економічного управління. При цьому у Польщі спеціальні економічні зони створювалися на приватній (акціонерній) основі, у Румунії і Болгарії – на державній, а в Угорщині – на змішаній. Динамічний розвиток такі зони отримали на етапі підготовки та інтеграції країн до ЄС, оскільки національні інвестиційні режими мали деякі суперечності з загальноєвропейським законодавством [2, с. 51-52; 12].

Слід відзначити дві протилежні тенденції реалізації державної інвестиційної політики в європейських країнах. Одні країни стимулюють інвестування з використанням інструменту спеціальних економічних зон, інші – формуванням досконалого законодавчого поля у сфері інвестування. Наприклад, у Словаччині завдяки пільговим митним режимам переробки продукції, що направляєється на експорт та режиму міжнародної торгівлі спостерігався значний приріст інвестицій. Законодавче поле Боснії і Герцеговини визначає фактично постійне право інвестора на захист від будь-яких подальших змін законодавчого поля, що особливо актуально взяти на досвід Україні, оскільки інвестор діє за умов початкових інвестицій і подальші зміни законодавства не можуть погіршити умови його функціонування у країні.

Цікавим є досвід управління спеціальними економічними зонами Угорщини, для яких характерно спеціалізацію (на випуску продукції одного виду), суттєві податкові пільги для інвесторів, спеціальні митні умови, умови амортизації інвестиційно використовуваного обладнання. Спеціальні економічні зони Чехії спрямовані на розвиток промислового виробництва, торгівлі та логістики, що зумовлено виробничим

потенціалом країни та рівнем розвитку інфраструктури [3, с. 93; 11, с. 79-86].

Розвиток спеціальних економічних зон зумовлювався більшою мірою транспортними шляхами, сприятливим природнокліматичним розміщенням, низьким рівнем конкуренції з боку повітряних та морських шляхів сусідніх країн, тому пріоритетними видами спеціальних економічних зон стали зони безмитної торгівлі, високотехнологічні виробничі комплекси та логістичні центри. Дещо негативний досвід розвитку спеціальних економічних зон має Румунія, оскільки для цієї країни, як і для України, характерним була непослідовна економічна політика у сфері інвестування, високий рівень податкового навантаження, низький рівень довіри з боку інвесторів та непрозорий фінансовий режим [12].

Більшість спеціальних економічних зон Хорватії мають як податково-митні пільги, так і отримують гранти на розвиток, а держава частково відшкодовує витрати підприємств-інвесторів на підготовку та перепідготовку персоналу, що дає змогу ефективно стимулювати ринок праці. Пріоритетність залучення іноземних високотехнологічних інвестицій у розвиток промисловості слід корегувати на зміну акцентів стосовно розвитку внутрішнього інвестування в обслуговуючі та сільськогосподарські галузі економіки. При цьому переваги віддаються використанню офшорного аутсорсингу, тобто передачі окремих бізнес-процесів на території країн, які мають пільгові режими діяльності, що загалом активізується в умовах глобалізації світової економіки та інтернаціоналізації виробничо-технологічних процесів [12]. Світові профільні організації, наприклад, Група з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (FATF) для подолання причин та наслідків діяльності спеціальних економічних зон у цілях легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, вимагає реалізації жорстких правил ідентифікації клієнтів, заборони випуску цінних паперів на пред'явника та обов'язкової ідентифікації бенефіціарних власників. До ключових домінант розвитку спеціальних економічних зон належать:

– рівень лояльності правового регулювання сприяє формуванню ліберальних умов національних законодавств у сфері фінансово-кредитної політики та правил ведення бізнесу, оскільки держава ставить за пріоритет розвиток діяльності спеціальних економічних зон на окремих територіях;

– ступінь захисту банківської та комерційної таємниці приваблює тих суб'єктів господарювання незалежно від їх розміру, сфер діяльності та галузевої належності, що прагнуть диверсифікувати напрямки

збереження активів, проведення фінансових операцій та джерела походження коштів;

– стабільність економічного, соціального, політичного та правового середовища визначає тактичну та стратегічну привабливість спеціальних економічних зон, оскільки щороку дві-три зі спеціальних економічних зон в рамках податкової конкуренції переходять у стадію вимирання, а близько 30% з сучасних спеціальних економічних зон втрачаються реальні риси офшорної діяльності;

– ступінь ідентифікації власників, інсайдерів та інших осіб офшорних компаній забезпечує як захист комерційної інформації, так і неможливість встановлення реальних власників, інсайдерів та ключових посадових осіб суб'єктів господарювання в спеціальних економічних зонах;

– можливість управління цінними паперами віддалено дозволяє дистанційно управляти всіма операціями з випуску, розміщення, купівлі-продажу, ануляції та інших операцій з цінними паперами [4, с. 72-75; 6, с. 65-67].

Загалом наведені фактори дозволяють узагальнити можливі форми та інструменти формування діяльності спеціальних економічних зон на території України з урахуванням сучасних тенденцій та наявних соціально-економічних умов. Загалом економічно-соціальний вплив окремих чинників на ефективність територіального розвитку країн з податковими преференціями визначається історично-правовими передумовами та динамічністю залучення інвестиційних ресурсів і побудови сприятливого інвестиційного клімату у спеціальних економічних зонах [7, с. 82-83].

За результатами дослідження досвіду та специфіки управління спеціальними економічними зонами можна стверджувати, що пріоритетними напрямками державного регулювання діяльності спеціальних економічних зон в Україні на коротко-, середньо- та довгострокову перспективу можуть бути:

– оперативні цілі, серед яких: зниження податкового навантаження за напрямками: податкового навантаження на корпоративні податки, податкового навантаження на фонд оплати праці, податкового навантаження на середній та малий бізнес, оптимізації складу та структури податків і платежів, зниження обсягу перевірок фінансово-господарської діяльності бізнесу, скорочення часу на підготовку та подання фінансової, податкової, статистичної звітності, уніфікація бухгалтерського і податкового законодавства;

– тактичні цілі, зокрема: забезпечення зростання фінансової грамотності населення, залучення до формування та реалізації фінансової політики вітчизняних та закордонних науковців і практиків у сфері управління спеціальними економічними зонами, консолідація повноважень у сфері контролю за фінансово-господарською діяльністю у рамках Державної фіскальної служби України та створення підрозділу фінансової розвідки на базі Державної служби фінансового моніторингу України;

– стратегічні цілі, зокрема, забезпечення якісного підвищення національної конкурентоспроможності України, привабливості фінансової системи, зростання стійкості роботи банківських та небанківських установ, покращення інвестиційного клімату.

Спеціальні економічні зони характеризуються різноманітністю видів та інституційних форм, постійно трансформуються й вдосконалюються з урахуванням вимог глобального конкурентного простору. Сутнісні ознаки стратегії управління спеціальними економічними зонами (рис. 1).

Для України доцільним є застосування досвіду роботи державного апарату з внутрішніми та іноземними приватними інвесторами, що дозволяє у стратегічному майбутньому на загальнодержавному та регіональному рівнях планувати програми державно-приватного партнерства, при цьому базовими галузями розвитку спеціальних економічних зон України мають стати не сировинні, а провідні високотехнологічні сфери, у тому числі й галузь інформаційних технологій.

При цьому виключною особливістю спеціальних економічних зон незалежно від їх територіального розміщення є сталість умов роботи на тактичну та стратегічну перспективу, тобто гарантія приватному інвестору щодо зміни умов діяльності, оподаткування та ліцензування щонайменше протягом п'яти-семи років, що також є стратегічно важливим для України.

Таким чином, дослідження системи спеціальних економічних зон в світі дозволило виділити специфічні риси розвитку спеціальних економічних зон в окремих країнах з урахуванням сучасних тенденцій реалізації антиофшорної фінансової політики, коригування податкових законодавств та лібералізації фінансових систем.

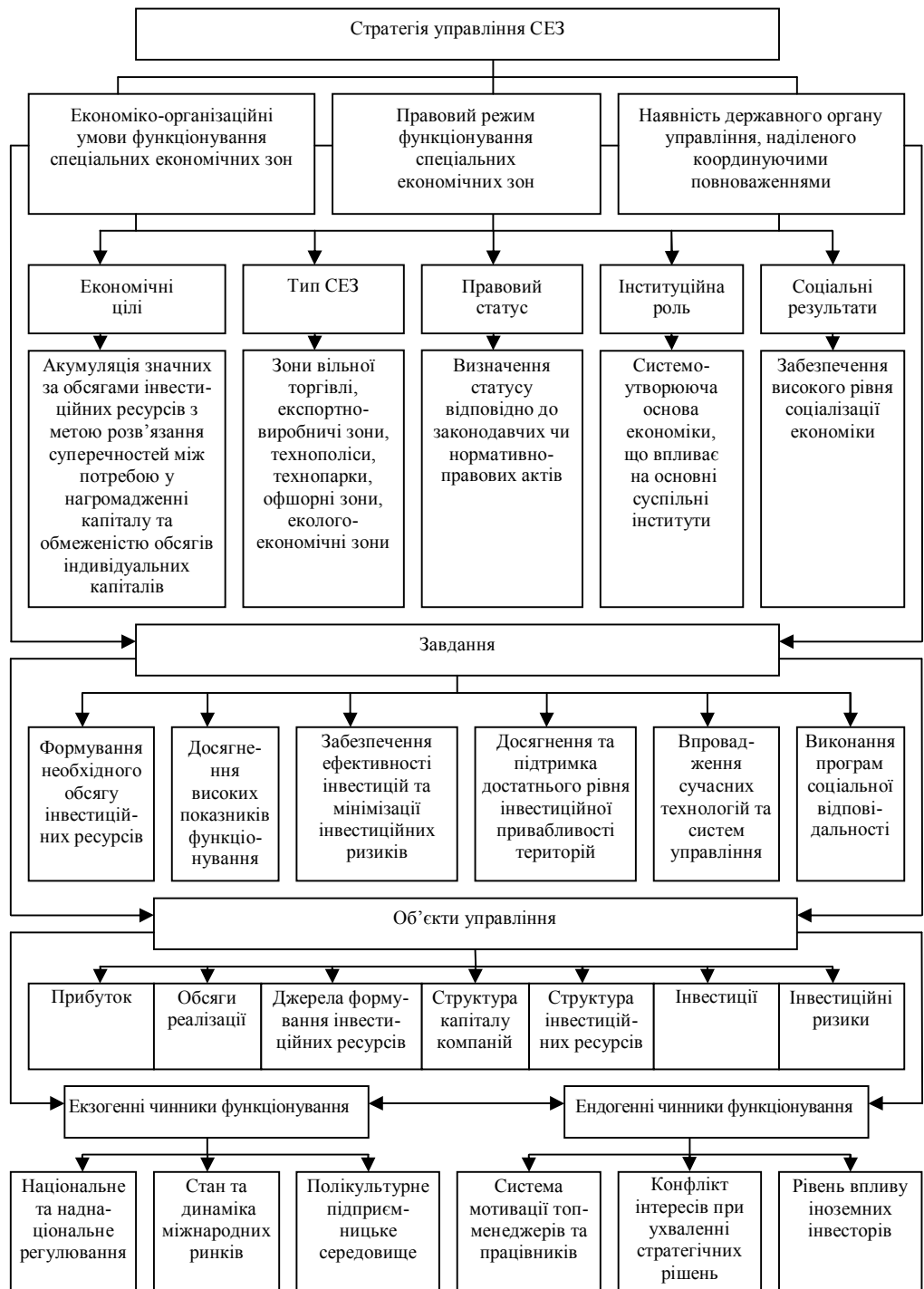


Рис. 1. Сутнісні ознаки стратегії управління СЕЗ

Пріоритетними інструментами державного інвестиційного стимулювання спеціальних економічних зон є митно-податкові (скорочення загального податкового навантаження, покращення умов адміністрування податків та режиму електронного звітування), інноваційно-технологічні (розвиток технологічних виробництв на основі наявних власних НДДКР та придбання потенційно перспективних ліцензій і патентів) та інвестиційні заходи. Загалом світовий досвід розвитку спеціальних економічних зон вказує на потужну активізацію за їх допомогою експортного потенціалу таких зон за умов збереження протекціоністських обмежень.

Література

1. Волохова І. Місцеве оподаткування: реалізація загальних принципів / І. Волохова // Економіка України. – 2015. – №1. – С. 74-86.
2. Григоренко Я. О. Спеціальні економічні зони: зарубіжний та вітчизняний досвід функціонування / Я. О. Григоренко // Наукові праці НДФІ – 2014. – №1. – С. 49-57.
3. Григоренко Я.О. Співробітництво транзитивних економік з офшорними зонами: висновки для України / Я.О. Григоренко // Стратегічні пріоритети. – 2016. – №2. – С. 88-95.
4. Денисенко М.П. Іноземне інвестування економіки України / М.П. Денисенко. – 2016. – №7. – С. 70-77.
5. Кириленко В.І. Потенціал і перспективи формування інноваційної моделі саморозвитку економіки України / В.І. Кириленко // Ринок цінних паперів України. – 2015. – №11-12. – С. 45-54.
6. Корнєєв В. В. Трансформація фінансового сектору економіки в контексті євроінтеграційних перспектив України / В. В. Корнєєв, А. В. Хомутенко // Стратегічні пріоритети. – 2016. – №1. – С. 62-68.
7. Кораблін С. Національний бізнес-цикл і доходи зведеного бюджету України: підходи до оцінки кількісного впливу // С. Кораблін // Економічна теорія. – 2016. – №2. – С. 75-84.
8. Кредісов А.І. Державно-приватне партнерство: світовий досвід та його використання в Україні // А.І. Кредісов, А.О. Білоус // Економка України. – 2016. – №2. – С. 4-15.
9. Рязанов В. Соціалізація фінансов и беспроцентная экономика: варианты и альтернативы нового финансового порядка / В. Рязанов // Экономист. – 2016. – №8. – С. 6-23.
10. Синяков А. Политика центрального банка в условиях значительных шоков платежного баланса и структурных сдвигов / А. Синяков, К. Юдаева // Вопросы экономики. – 2016. – №2. – С. 5-24.

11. Системна криза в Україні: передумови, ризики, шляхи подолання: аналіт. доп. / Я. А. Жаліло, К. А. Кононенко, В. М. Яблонський [та ін.]; за заг. ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2014. – 132 с.
12. Investment Policy Reviews: Електронний ресурс. Режим доступу: <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Investment%20Policy%20Reviews/Investment-Policy-Reviews.aspx>

Якименко-Терещенко Н.В.,
д.е.н., професор
Пронкіна Л.І.,
к.е.н., професор
Гавриш О.М.,
к.е.н., доцент,
кафедра економіки підприємства та
економічної теорії Харківського
торговельно-економічного інституту
КНТЕУ

ПРОБЛЕМА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Серед стратегічних векторів розвитку України важливе місце займає вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності продукції, підприємств, економіки в цілому.

Необхідність адаптації продукції вітчизняних суб'єктів господарювання до вимог ЄС та світового ринку, ефективного експорту українських товарів та послуг в умовах глобалізації, актуалізує теоретичні дослідження конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств, розробки системи заходів щодо їх підвищення.

Високий рівень конкурентоспроможності економіки є фундаментальною умовою інтеграції України у світовій економічній простір в якості рівноправного учасника міжнародних економічних відносин. Це одночасно є і метою, і основою сталого економічного розвитку країни, спрямованого на підвищення суспільного добробуту. Але, у сучасний період Україна втрачає свої позиції у рейтингу глобальної конкурентоспроможності, які і раніше не були високими.

Протиріччя та особливості розвитку економіки України в умовах втрати частки національного ринку та зменшення зовнішньоторговельного обороту вносять істотні корективи у визначення факторів її зовнішньої і внутрішньої конкурентоспроможності.

Сучасна парадигма світового розвитку складається під впливом глобальних технологічних змін. Технологічні зрушення в сфері інформаційно- комунікаційних, біо- та нанотехнологій, робототехніки значно розширили можливості країн з вирішення завдань власного економічного розвитку, підвищення добробуту і якості життя населення та стали стратегічним елементом їх майбутньої стабільності.

Під впливом цих процесів світова економіка перетворилася на інноваційно-технологічний конгломерат транснаціональних корпорацій різного масштабу, рівня й якості, головною особливістю якого стало формування глобальних технологічних ланцюгів, міграція центрів промисловості та інтернаціоналізація досліджень і розробок.

На тлі радикальних інноваційних перетворень у всіх галузях суспільного життя, зміни технологічних укладів та переходу до постіндустріального суспільства відбувається загострення міжнародної конкурентної боротьби та формування нових полюсів економічного зростання. Україна ж і досі знаходиться у вирі перманентних структурних криз: політичної, економічної, енергетичної, соціальної, які обтяжені відсутністю такого плану розвитку, що сприяв би забезпеченню зростання української економіки, гарантував національну безпеку країни та передбачав в найближчій перспективі створення конкурентоспроможної української держави.

До недавнього часу вітчизняна економічна наука не приділяла достатньої уваги дослідженню проблеми конкурентоспроможності економіки, обмежуючись оцінкою тільки техніко-економічних параметрів продукції, її зіставленням зі світовими аналогами. Панувала думка, що український експортний потенціал високий, що багато видів продукції відповідають світовим аналогам.

На початку ХХІ століття на перше місце в масштабі національних економік, міжнародних економічних союзів, світового господарства вийшла проблема конкурентоспроможності економіки. Концепція ефективності економічного розвитку, яка з кінця ХVІІІ століття визначалася за теорією Адама Сміта як концепція «добробуту націй», перетворилася в проблему «конкурентоспроможності націй».

Все це спонукає науковців до активізації досліджень проблеми підвищення конкурентоспроможності продукції.

Сьогодні проблема активно обговорюється на Всесвітніх економічних форумах, в міжнародних фінансових і економічних організаціях, в парламентах, урядах провідних країн світу, в наукових та університетських кругах. Видана велика кількість наукових праць зарубіжних вчених, таких, як М. Портер, І. Ансофф, П. Друкер, П. Кругман, П. Самуельсон, Дж. Стигліц, Й. Шумпетер. Названа проблема розробляється в роботах вітчизняних та зарубіжних економістів, серед них – В. Воротін, В. Геєць, В. Дикань, Я. Жаліло, Ю. Кіндзерський, А. Мазаракі, Н. Якубовський та інші [4, 6, 8, 10, 16, 19].

Загострення конкурентної боротьби за збут продукції, за місце на ринку спонукає усі країни на пошук нових можливостей для створення більш економічних і якісних товарів. В Україні проблема конкурентоспроможності держави стоїть гостріше, ніж у розвинених країнах. Низький рівень конкурентоспроможності української економіки визначається інерційністю розвитку та неспроможністю виділити пріоритети при побудові інформаційного суспільства, яке поступово набирає обертів у багатьох країнах світу. Україна зіткнулася з проблемами, пов'язаними з падінням попиту на експортну продукцію, девальвацію гривні і руйнуванням фінансової системи. У зв'язку з цим, дослідження проблеми підвищення конкурентоспроможності набуває особливої актуальності.

Теоретична і практична складність проблеми конкурентоспроможності є причиною пошуків оптимальних варіантів її вирішення в багатьох країнах. Економісти визначають зовнішню і внутрішню конкурентоспроможність. Перший вид – це здатність продавати товари і послуги на світових ринках, наявність в структурі експорту достатньої кількості товарів і послуг, які забезпечують сталість платіжного балансу країни. Другий вид – це продажі на внутрішньому ринку при конкуренції з імпортом та вітчизняними товарами, які забезпечують разом з експортом необхідний рівень зайнятості і доходів населення.

Державі слід організувати моніторинг конкурентоспроможності і знайти форми підтримки виникаючих та зростаючих компаній, особливо інноваційних. Держава зобов'язана сприяти посиленню конкуренції, активізувати роботу компаній, вирівняти умови конкуренції, сприяти іноземним інвестиціям, що особливо важливо в умовах реформування економіки.

Конкурентоспроможність товарів і послуг у ринковій економіці залежить від комплексу заходів, таких як: наявність економічного потенціалу, управління якістю, обсягу НДДКР, інноваційного рівня виробництва, нормативно-правового забезпечення на стадіях розробки,

виробництва і реалізації продукції, ступеню втручання держави у формування сприятливого конкурентного середовища, наявності внутрішнього й особливо зовнішнього попиту на продукцію, досвіду і кваліфікації промислово-виробничого персоналу.

Держава не ставить перед собою завдання забезпечення ефективної конкуренції по всьому спектру продукції. Пріоритет надається лише тим секторам економіки, які мають реальні умови для одержання конкурентних переваг на світовому ринку і забезпечують найбільш ефективно застосування ресурсів.

Ми поділяємо точку зору економістів, які вважають, що не може бути конкурентної політики окремо від промислової, аграрної, фінансової. Є або проконкурентна економічна політика у відповідних галузях, або байдужа до питань конкуренції, або антиконкурентна політика.

Теорія конкуренції виходить з того, що конкурують не країни, а окремі виробники продукції. Однак економічний успіх держави, тобто її конкурентоспроможність, визначається наявністю в ній конкурентоспроможних галузей і виробництв. Основою конкурентоспроможності країни у світовій економіці є наявність декількох конкурентоспроможних галузей, фірм, корпорацій.

Високий рівень конкурентоспроможності економіки є фундаментальною умовою інтеграції України у світовій економічній простір в якості рівноправного учасника міждержавних економічних відносин. Забезпечення конкурентоспроможності виступає і метою, і основою сталого економічного розвитку країни, спрямованого на суттєве підвищення суспільного добробуту. Рейтинг конкурентоспроможності національних економік визначається високоавторитетними міжнародними центрами на основі апробованих методик.

Антимонопольний комітет України (АМК) спільно з Інститутом економіки та прогнозування НАНУ підготував аналітичну доповідь «Конкуренція в Україні», в якій, зокрема, відмічається, що в державі приблизно половина товарів і послуг виробляється в умовах значної конкуренції, одна десята – за відсутністю конкуренції, біля 35% – в умовах помірної конкуренції. В той же час, у розвинутих країнах в умовах значної конкуренції виробляється більше 80% товарів і послуг, а за відсутністю конкуренції – близько 2% [9].

Головним завданням України в умовах реформування національної економіки у глобальному економічному просторі є вивірена в галузевих пріоритетах підтримка експортоорієнтованих виробництв.

Політика конкурентоспроможності є державною економічною політикою. Націленість на приватну ініціативу не відкидає активної ролі держави, яка полягає в створенні найбільш сприятливих умов для бізнесу, у формуванні атмосфери довіри між бізнесом і владою. Державі слід організувати моніторинг конкурентоспроможності і знайти форми підтримки виникаючих та зростаючих компаній, особливо інноваційних. Держава зобов'язана реально сприяти посиленню конкуренції, активізувати роботу компаній, вирівняти умови конкуренції, сприяти іноземним інвестиціям.

Реальним і високоефективним фактором підвищення конкурентоспроможності національної економіки є формування і проведення державної промислової політики, як органічної частини загальної державної економічної політики. Державна промислова політика передбачає діяльність держави, спрямовану на зростання обсягів виробництва, підвищення конкурентоспроможності промислової продукції, а також на координацію дій економічних суб'єктів. Як показали дослідження, така політика може або безпосередньо впливати на розвиток окремих галузей промисловості та її структуру, або проявити побічний вплив, використовуючи такі фактори, як технологія, інфраструктура, попит, інституціональні рамки, інновації.

Важливою функцією державної промислової політики є вибір пріоритетів в розвитку промисловості, розробка системи протекціонізму, створення режиму найбільшого сприяння перспективним галузям і підприємствам. Особливо важливу роль державна політика відіграє в розробці сучасної науково-технічної та технологічної політики, в розробці та реалізації крупно-масштабних загальнонаціональних програм [8].

Доцільно зробити висновок, що державна промислова політика – це діяльність держави в межах її економічної політики, спрямованої на прискорення економічного прогресу країни, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світових ринках, на ефективне вирішення гострих соціальних проблем.

В Україні державна промислова політика, маючи на меті структурні перетворення, повинна оптимально використати ринкові механізми. На нашу думку, такий підхід забезпечить одержання низки переваг, зокрема, введення реальної системи цін, можливість оптимального використання факторів виробництва. В той же час державна промислова політика повинна включати механізм безпосереднього втручання державних органів в структурні перетворення.

В сучасних умовах сутність, функції, і роль державного регулювання економіки суттєво змінилися, набули нові риси. Серед них [22]:

- загальнонаціональна координація соціально-економічного розвитку країни методом розробки і реалізації довгострокової стратегії з усіх напрямків;

- макроекономічне регулювання за допомогою індикативного і директивного планування, програмування і моделювання;

- розробка і реалізація державного бюджету, податкової системи, грошового обігу і кредиту, валютного курсу, впливу на ціноутворення, включаючи антимонопольний контроль над цінами, установлення тарифів, мита, акцизів, банківського процента.;

- формування і постійне удосконалення законодавчої бази і загальних інституціональних умов для ведення підприємництва;

- створення оптимальних умов для забезпечення і підтримки досконалої конкуренції, макроекономічної рівноваги для запобігання дефіциту;

- розробка і виконання структурно-технологічних, інвестиційних і інноваційних програм;

- проведення активної і ефективної зовнішньоекономічної політики, направленої на інтеграцію у світове господарство, створення оптимальної структури зовнішньої торгівлі, перевага імпорту капіталів над імпортом товарів, припинення відпливу капіталів;

- розробка державної програми підвищення конкурентоспроможності на всіх рівнях, сферах і ланках, визначивши її як загальнонаціональний пріоритет;

- формування ефективної державної промислової політики;

- розробка і постійне удосконалення соціальної політики, направленої на підвищення рівня і якості життя всіх верств населення, соціальну орієнтацію господарських реформ, створення системи соціальних гарантій і захисту громадян;

- проведення децентралізації і демократизації системи управління, особливо на регіональному і муніципальному рівнях;

- проведення раціональної екологічної політики, направленої на збереження і облагороджування навколишнього середовища;

- розробка комплексу заходів з підтримки і культивування моральних принципів, формування суспільного консенсусу, широкого застосування етичних принципів ведення підприємництва, відродження «етики бізнесу»;

- визнання державою і суспільством принципів соціальної справедливості, культивування діяльності недержавних організацій

(НДО), особливо спілки спеціалістів, асоціацій підприємців, природоохоронні організації, товариства захисту прав споживачів;

– створення системи національної (енергетичної, продовольчої, ресурсної, оборонно-стратегічної) безпеки.

На основі проведених досліджень, автори прийшли до висновку, що хронічне відставання України у конкурентному середовищі на світових ринках пояснюється цілою низкою причин:

а) низькою ефективністю господарських реформ, особливо на макроекономічному рівні;

б) ігноруванням необхідності посилення оптимального втручання держави в процес регулювання та управління економікою – концепції «економічного етатизму»;

в) відсутністю науково обґрунтованої державної промислової політики, а також системи державного регулювання конкурентоспроможності.

г) погіршенням структури економіки, особливо промисловості;

д) «де технологізацією» промислового експорту;

е) недостатньою увагою до проблеми якості, як фактора підвищення конкурентоспроможності в умовах трансформації економіки та мізерним фінансуванням науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок.

Для отримання імпульсу до відродження економічного потенціалу України та створення конкурентоспроможної української держави, необхідно сформулювати у країні нову модель економічної системи, яка повинна ґрунтуватись на соціалізації економіки, розвитку високотехнологічних сфер виробництва, зростанні частки державної власності та підвищенні її ролі в управлінні процесами формування економічної міцності. Ця модель повинна стати виключно моделлю економічної системи України, яка відповідає її географічному положенню, кліматичним умовам, демографічній ситуації та менталітету народу, а також враховує історично нагромаджений потенціал, здатний забезпечити соціально-економічний розвиток в країні. В цьому контексті найбільш відповідною українській дійсності стане двофункціональна модель економічної системи – модель формування конкурентоздатної та високоефективної української економіки, яка базується на запровадженні механізмів підвищення ефективності роботи двох головних складових – галузі промислового виробництва і сільського господарства та діяльності міжнародних транспортних коридорів.

Таким чином, майбутнє економічне процвітання України залежить не від величини та ефективності використання зовнішніх

державних запозичень, а від вмілого застосування власного економічного потенціалу та тих можливостей, що створюються дійсністю. Адже Україна – це багата країна, яка має розвинуту систему транспорту, величезний природно-ресурсний й промисловий потенціал, вагомі науково-технічні досягнення, а накопичений інтелектуальний капітал і взагалі не піддається кількісній оцінці та є одним із найвагоміших надбань українського суспільства. Тому основою для розбудови сильної, конкурентоспроможної держави повинні стати явні багатства України – її могутній економічний потенціал, втілений в якісно нову модель розвитку економіки країни. Такою моделлю стане двофункціональна модель, побудована на взаємодії промисловості, сільськогосподарських виробництв та МТК, яка дозволить забезпечити:

по-перше, покращення ефективності використання транзитного потенціалу України та оновлення провізних здатностей транспортної системи країни;

по-друге, зростання обсягів виробництва промислової продукції та зміну структури промисловості на користь високотехнологічних, експортноорієнтованих виробництв;

по-третє, активізацію процесів структурно-інноваційного та технологічного оновлення промисловості, реалізацію енергозберігаючої моделі її розвитку;

по-четверте, покращення інвестиційного клімату в країні та зростання рівня інноваційної активності вітчизняних підприємств;

по-п'яте, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції та зростання економічного рейтингу України.

Для забезпечення відновлення виробничих потужностей та якісного вдосконалення економічної складової діяльності вітчизняних підприємств стратегічними орієнтирами розвитку промислового комплексу України повинні стати:

1) покращення фінансово-економічного становища в галузі, що можливо забезпечити за рахунок:

- розвитку внутрішнього ринку споживання промислової продукції;
- активізації інвестиційних процесів в галузі;
- сприяння поширенню різних форм кооперації;
- налагодження стабільних ринків збуту;
- розширення асортименту та номенклатури промислової продукції;
- стабільного фінансування урядових програм та збільшення обсягу державних закупівель;
- зростання продуктивності праці;

- зниження плинності кадрів та усунення недоліків в системі оплати праці;
- розвитку інтелектуального капіталу та створення сучасного управлінського потенціалу.

Важлива роль в досягненні цих пріоритетів належить державі, яка для забезпечення відродження промисловості країни, повинна не тільки визначати напрямки економічного розвитку, але й створити необхідні економічні та інституціональні передумови для якісного вдосконалення існуючого стану галузі. В цьому аспекті заходи держави повинні бути зосереджені на зниженні податкового навантаження (скорочення податків, відміна митних зборів, надання податкових канікул), покращенні кредитного клімату шляхом компенсації відсотків за кредитами та стимулюванні підприємців і споживачів до використання вітчизняної промислової продукції [5]. Орієнтуючись на досягнення економічно розвинутих країн, за такої ситуації, що склалася в промисловому секторі економіки України, неможливо ігнорувати існуючий розрив в науково-технічному розвитку;

2) інноваційно-технологічне переозброєння вітчизняних підприємств шляхом:

- впровадження сучасного технологічного обладнання та оновлення матеріальної бази промислових виробництв;
- збільшення інвестицій на НДДКР;
- впровадження ресурсо- та енергозберігаючих технологій, використання альтернативних і відновлювальних джерел енергії та сировини;
- генерації та нарощування інтелектуального капіталу;
- розвитку науково-виробничої кооперації за рахунок створення інтегрованих технологічних ланцюгів та впровадження ефективних механізмів обміну науковими та інноваційними розробками;
- підвищення якості інноваційного процесу та розвитку вітчизняної інноваційної інфраструктури;
- створення інститутів державного розвитку інновацій, які б сприяли зниженню інвестиційних ризиків та забезпечували інвестиційну підтримку інноваційних процесів на етапі їх розробки;
- збільшення державного фінансування інноваційних програм та проектів, які спрямовані на розробку нових технологій, матеріалів та видів високотехнологічної продукції;
- покращення інформаційної підтримки та забезпечення вітчизняних промислових підприємств при реалізації інноваційної діяльності та здійсненні зовнішніх закупівель.

З впевненістю можна констатувати, що впровадження запропонованої моделі розвитку економіки країни забезпечить прорив не тільки у більшості сферах економічного життя на основі активізації інноваційного та інтелектуального потенціалів, а й стане поштовхом до формування в Україні конкурентоспроможних міжорганізаційних форм, здатних протистояти впливу великого транснаціонального капіталу.

Література

1. Аналіз індексу конкурентоспроможності України в 2013-2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://infolight.org.ua/content/analiz-indeksu-konkurentospromozhnosti-ukrayini-v-2013-2014-rr>.
2. Беседіна В.Ф. Інноваційна складова сучасної економічної динаміки : монографія / В. Ф. Беседіна, А. С. Музиченка. – Умань : ФОП Жовтий О.О., 2013. – 362 с.
3. Білоног Т. В. Цільовий підхід до управління конкурентоспроможністю продукції промислового підприємства/ Т. В. Білоног [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tpe.econom.univ.kiev.ua/data/2011_24/Zb24_45.pdf.
4. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України / В.М. Геєць, В.П.Семиноженко. – Харків: Константа, 2006. – 272 с.
5. Дикань В.В. Стратегічні орієнтири розвитку промислового комплексу економіки України / В.В. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості: збірник наукових праць. – 2014. – № 48. – С. 34-38.
6. Дикань В.Л. Консолідація можливостей промисловості та транспорту в умовах міжнародних транспортних як шлях призупинення кризових явищ в економіці країни / В. Л. Дикань, Н. В. Якименко // Вісник економіки транспорту та промисловості: збірник наукових праць. – 2010. – №30. – С. 11-15.
7. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред.В.М. Гейця та ін. ; НАН України. – К., 2015. – 336 с.
8. Кіндзерський Ю.В. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації: монографія / Ю. В. Кіндзерський. – К.: НАН України, ДУ «Ін-т економіки та прогнозування НАН України», 2013. – 536 с.
9. Конкурентоспроможність української економіки. / за ред. Б.Є.Кваснюка. – К.: Ін-т економіки та прогнозування, 2006. – 354 с.
10. Мазаракі А. Імпорт та перспективи імпортозаміщення в Україні/ А. Мазаракі А., Т. Мельник // Вісник КНТЕУ. – 2012. – № 6. – С. 5-15.

11. Мірошнік М. В. Розробка моделі оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства / М. В. Мірошнік, В. М. Кобелев // Вісник НТУ «ХПІ». – 2014. – № 32. – С. 182-187.
12. Основні вимоги законодавства ЄС до безпеки та якості товарів [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua>.
13. Панна А. О. Якість продукції як економічна категорія та об'єктивна необхідність її підвищення / А. О. Панна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=26448>.
14. Перерва П. Г. Механізм управління рівнем конкурентоспроможності продукції підприємства / П. Г. Перерва, Т. В. Романчик // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 4 – С. 227-23
15. Пронкіна Л.І. Конкурентоспроможність та якість продукції підприємств: взаємо зв'язок змісту та управління. Вісник національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого» Серія Економічна теорія і право: Харків, 2015. – №. 3 (22) – С. 36-45
16. Пронкіна Л. І. Структурне коригування як умова забезпечення конкурентоспроможності економіки України /Л.І.Пронкіна // Вісник національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого. – 2014. – № 1 (16). – с. 93–102.
17. Строкович Г. В. Методологічні та методичні основи стратегічного управління якістю функціонування підприємств : монографія / Г. В. Строкович. – Харків.: Видавництво НУА, 2013. – 396 с.
18. Тактичні пріоритети та стратегічні орієнтири економіки України: / [Я. А. Жаліло, Бабанін О. С., Белінська Я. В., та ін.]; за ред. В. Є. Воротіна. – К. : НІСД, 2008. – 88 с.
19. Томілін О. О. Впровадження системи управління якістю продукції на підприємстві / О. О. Томілін [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.2/312.pdf>
20. Шемет Я. В. Сучасні підходи до управління конкурентоспроможністю підприємства / Я. В. Шемет, С. О. Тульчинська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2013-32.pdf>.
21. Якубовский Н. Промышленная политика: проблемы и перспективы модернизации / Н. Якубовский // Экономика Украины. – Киев: Преса України. – №5 (577). – 2010. – С. 21-29.
22. Yakymenko N. V. Mechanism of strategic import substitution in Ukraine's economy / N. V. Yakymenko // Актуальні проблеми економіки – 2015. – № 10. – С. 154-159.
23. Schwab K., Sala-i-Martin X. The global competitiveness report 2013–2014. – Geneva : World Economic Forum, 2013. – 553 p.

Ярошенко Ю.О.,
к.е.н., доцент кафедри економіки
підприємства та менеджменту
Академії праці, соціальних відносин і туризм

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ АПК У ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ З ЕЛЕМЕНТАМИ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Постановка проблеми. Серед країн Європи Україна є другою (після Росії) країною по території, що займає. З 1991 р. після розвалу Радянського Союзу бувші республіки успадкували міцну соціальну і виробничу інфраструктуру та розвинуте сільське господарство. Україні дістались багаточисельні сільськогосподарські підприємства, частина з яких на сьогодні знаходяться у повному упадку. Велику шкоду розвитку АПК надалі, в першу чергу – неефективне управління на господарському і державному рівнях, поділ власності, а також невизначена зовнішня політика

В той же час (на думку фахівців) за своїми потенційними можливостями АПК України може забезпечити продовольством більш як 400 млн. чоловік на планеті (сьогодні ця цифра складає 140 млн. чоловік). На даний час основними споживачами сільськогосподарської продукції України є Іспанія, Італія, Нідерланди, Польща, Португалія, Франція, Великобританія, Литва, Греція. Перелік цих країн може бути значно більшим, враховуючи глобалізаційні умови розвитку економік країн, наслідки яких відчувають на собі практично всі країни світу і серед них – Україна, яка активно і цілеспрямовано рухається в напрямку інтеграції в міжнародну економіку. Тому, для посилення цієї інтеграції важливим є питання вироблення пріоритетів розвитку економіки України в умовах глобалізації.

Саме стратегія сталого розвитку економіки України (невід'ємною частиною якої є агропромисловий комплекс) повинна стати тим пріоритетом, який буде сприяти її конкурентоздатності у глобалізованому світі. Сталий розвиток АПК набуває особливої важливості з врахуванням того, що ні одна сфера економіки так тісно ні пов'язана з елементами зовнішнього середовища, як агропромисловий комплекс. А це потребує особливої уваги при розробки системи управління сталим розвитком АПК в умовах глобалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий вклад у дослідження проблем ефективної організації та управління агропромисловим комплексом внесли такі українські вчені як: Чухно А. (розвиток основ екологічної економіки та екологічного регулювання); Третяк А., Хвесик М., Хлобистов Є. (забезпечення раціонального землекористування); Бистряков І., Мельник Л., Бородіна О., Гончаренко І., Гудзинський О., Голян В., Катан Л., Малиновський А., Прокопа І., Саблук П.Т., Юрчишин В. (соціально-економічний розвиток сільських територій). Але, замало з того, що пропонували вчені, було впроваджено у практичну діяльність. Крім того, як показують дослідження автора, в українській науці питанням формування системи управління сталим розвитком АПК у взаємозв'язку з елементами зовнішнього середовища, майже не приділялось уваги.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сталий розвиток аграрної сфери – це довгостроковий розвиток, збалансований з точки зору соціально-економічних і агроекологічних параметрів, головним критерієм якого є підвищення якості життя сільського населення, котре сьогодні в Україні потребує кардинальних змін. Не зважаючи на те, що у структурі видатків бюджету видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення займають значну частину (2009р. – 21,2%; 2010р. – 22,8%; 2011р. – 19,0%; 2012р. – 19%; 2013р. – 21,9%; 2014р. – 18,7%) [1] сучасний стан соціальної сфери села, а за ним й інші аспекти життєдіяльності сільських територій, є близькими до критичного, що підтверджується, зокрема, такими даними:

1) несприятлива демографічна ситуація та невпинне зменшення чисельності населення в сільській місцевості. З одного боку, в сільській місцевості фіксується зростання народжуваності з 8,7 немовляти на 1 000 населення (2001 р.) до 12,6 (2012 р.). Село, в цілому, молодшає (у 2012 р. кількість осіб у віці 65 і старше років склала 37,9 % від кількості населення у віці 15-49 років; і це є найнижчим показником за період з 2001 до 2012 рр) [4]. Тим не менш, рівень смертності перевищує народжуваність, а кількість сільських населених пунктів за цей же періоду зменшилася на 289 одиниць. Скорочення населення є наслідком постійного впливу економічно активних верств селянства, що обумовлене слабким розвитком сільських територій;

2) високий рівень безробіття. За даними Державної служби зайнятості у 2015 р. він склав 9,4% (за методологією Міжнародної організації праці) [4];

3) найнижча серед галузей економіки оплата праці. Середньомісячна заробітна плата складає дві третіх від середнього рівня по

економіці. Навіть на великих сільськогосподарських підприємствах вона ледве досягає середнього рівня по економіці ;

Зарплата не є основним джерелом коштів селян; головний спосіб самозабезпечення – господарювання на присадибних ділянках. Виробництво продукції в особистих сільських господарствах із землекористуванням до 1 га (а це 56,3 % загальної кількості названих господарств) [14] спрямоване, переважно, на задоволення потреб родини, при цьому розміри земельної ділянки на одного члена особистого сільського господарства часто не дають отримати доходи, достатні для нормальної життєдіяльності;

4) висока міграція сільського населення. Через низьку вартість робочої сили, що не забезпечує високих стандартів споживання, лише 60% селян працюють за місцем проживання, намагаючись працевлаштуватися у інших галузях економіки, і у сільській місцевості спостерігається від'ємне сальдо міграції [6]. Відплив найбільш ініціативних економічно активних громадян (перш за все, молоді) до міст та за кордон унеможлиблює нагромадження і якісне відтворення сільських трудових ресурсів, прискорює старіння населення, зменшує кількість працюючих та погіршує якість трудового потенціалу села. Стрімке зростання частки осіб непрацездатного віку в загальній чисельності селян збільшує економічне навантаження на працездатне населення, а також вимагає зміни підходів державного управління до забезпечення належного функціонування соціальної сфери села;

5) недостатній рівень забезпеченості медичними закладами та медичним обслуговуванням. Погіршення соціальної ситуації на селі пов'язане, зокрема, з низькою якістю медичних послуг та нерівним доступом до них різних верств населення (у тому числі, йдеться про первинну медико-санітарну допомогу). Гострими проблемами є дефіцит медичних закладів, кваліфікованого медичного персоналу, низька оснащеність цих закладів, нестача якісних доріг та автомобілів швидкої медичної допомоги;

6) низька забезпеченість мережею сільських освітніх закладів. Протягом 1991-2011 рр. в Україні було закрито майже 40 % державних дошкільних навчальних закладів (ДНЗ), причому переважно в сільській місцевості, де вони утримувались за рахунок колективних господарств. [11]. Так у 2011 р. рівень охоплення сільських дітей дошкільними навчальними закладами становив 36 % (9,3 тисячі ДНЗ). Кількість загальноосвітніх шкіл у сільській місцевості протягом 2008-2011 р. скоротилася на 1053 школи. Зменшення чисельності дітей шкільного віку на селі призводить до недозаповнення шкіл та неможливості

утримувати їх належним чином місцевою владою, і тому запроваджено державну програму «Шкільний автобус», в межах якої забезпечується доставка дітей до шкіл у крупніших поселеннях. Проте частина школярів не охоплені нею внаслідок постійного недофінансування, високої частки несправних та застарілих машин, нерозвиненістю дорожньо-транспортної мережі, відсутності доріг із твердим покриттям.

Проблемою є нестача кваліфікованих вчителів і технічного обладнання. у 2011 р. лише 57,39 % сільських шкіл були підключені до мережі інтернет [12];

7) житлові умови сільського населення. Незважаючи на те, що рівень забезпеченості житлом в розрахунку на одну особу в сільській місцевості[3], на 13-19 % вищий, ніж в містах, але якість сільського житлового фонду є незадовільною. Переважна частина сільського житлового фонду є фізично і морально застарілою і відрізняється низьким рівнем комфортності;

8) низький рівень розвиненості дорожньо-транспортної інфраструктури. Окремі населенні пункти не мають доріг з твердим покриттям., не забезпечені регулярним транспортним сполученням, але якість і порядок обслуговування поселень, які формально мають регулярне сполучення, не є задовільними. Автобуси, що працюють на сільських маршрутах, практично повністю вичерпали свій ресурс і потребують заміни, так само, які і під'їзди до багатьох населених пунктів;

9) низька забезпеченість об'єктами культурного призначення. Тільки за період з 1990 до 2011 рр. клубних закладів поменшало на 4,6 тис., їх значна частина перебуває у запустінні, зруйнована або змінила призначення. Є проблема й із кадрами для сільських закладів культури через непопулярність цих професій, замалу заробітну плату та відсутність системи сприяння залученню кадрів до села. Протягом цього періоду скоротилося і число бібліотек, а ті, що залишилися перейшли на утримання місцевих бюджетів, що призвело до повної чи часткової децентралізації бібліотечних систем. Погіршується їх матеріально-технічна база, вони потребують ремонту, майже всі не опалюються; не поповнюються книжкові фонди та фонди періодичних видань, не кажучи вже про осучаснення бібліотек, розвитку на їх базі інформаційних інтернет-центрів. 33 % сільської молоді зазначають, що їм не вистачає культурних закладів у їхньому населеному пункті, 16 % селян вважають, що такі заклади розташовані надто далеко[14], а це означає неможливість задовольнити власні культурні потреби, провести повноцінне дозвілля, що призводить до зростання рівня соціально негативних явищ

(пияцтва, в т.ч., підліткового, вживання психоактивних речовин, асоціальної поведінки тощо) та не сприяє розвитку сільських громад. З метою виправлення зазначеної ситуації у 2012р. була прийнята Постанова Верховної Ради України від 8 лютого 2012 р. № 4356-VI «Про впровадження мораторію на закриття державних і комунальних закладів культури у сільській місцевості», але на сьогодні вона мала що змінила у цієї сфері.

Виходячи з вищевикладеного, вирішення соціальних проблем потребують значної уваги з боку державного управління. І на наш погляд, у першу чергу, потребує покращення бюджетне фінансування сільської місцевості, тому при розробці та затвердженні Державного бюджету України необхідно передбачати виділення бюджетних коштів у сферах охорони здоров'я, освіти, культури, житлово-комунального господарства для сільської місцевості відповідно до вимог Закону України «Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві» в частині дотримання обсягів мінімального фінансування розвитку села, будівництва об'єктів невиробничого призначення у сільській місцевості та надання переваги селу порівняно з містом (у розрахунку на одну особу) у спорудженні житла, об'єктів освіти, культури і спорту, охорони здоров'я, побуту, торгівлі, водо- і електропостачання тощо, а також у забезпеченні відповідно до науково обґрунтованих нормативів якості медичного, культурного, спортивного, комунально-побутового, транспортного і торговельного обслуговування. І другим, не менш важливим напрямом держави на шляху покращення соціальної сфери українського села є спрощення системи оподаткування й введення пільгового оподаткування пільгового оподаткування для новостворених підприємств на сільських територіях у разі інноваційного характеру їх виробничої діяльності, надання соціально-необхідних послуг або здійснення інфраструктурного забезпечення цих територій.

Сьогодні вчені дискутують з приводу визначення ролі держави у розвитку такої важливої і складної сфери української економіки, якої є її аграрна складова. Одні економісти-аграрники вважають, що в сучасних економічних умовах необхідно широко використовувати тільки переваги ринкової теорії управління, а другі, враховуючи реальний стан аграрної сфери економіки України, виступають за державний вплив на розвиток цієї сфери. Ми підтримуємо думку тих вчених, які вважають за потрібне оптимальне поєднання державного регулювання економіки з ринковими регуляторами, що в сучасних умовах зможе забезпечити найбільш прискорений вихід аграрної сфери, передусім сільського господарства,

на траєкторію сталого розвитку і тим самим створити сприятливі умови для сталого розвитку сільських територій. При чому пріоритет повинен бути за державним регулюванням, тому що в умовах сьогодення, враховуючи виклики зовнішнього середовища, а саме – великі проблеми в екологічній і соціальній сферах на сілі, одні ринкові регулятори не в змозі вирішити означені проблеми.

В управлінні використовуються дві групи заходів державного регулювання. Перша група – це макроекономічні заходи, які носять загальний характер, тобто ті, що здійснюються в рамках всієї економіки: бюджетна політика, податкова політика, фінансово-кредитна політика, структурна перебудова економіки, валютне регулювання, політика ціноутворення; створення умов для залучення іноземних інвестицій тощо.; заходи які мають власне екологічну спрямованість. Усі ці заходи опосередковано так чи інакше впливають як на соціальну, так і на природоохоронну діяльність.

До другої групи відносяться адміністративно-контрольні заходи та економічні інструментарії.

Адміністративно-контрольні заходи включають у себе наступне: законодавство з екології і природних ресурсів, а також екологічні вимоги в загальному законодавстві; ліцензування господарської діяльності; екологічні стандарти і нормативи; екологічну сертифікацію; екологічний моніторинг; оцінку впливу на навколишнє середовище та екологічна експертиза проектів; екологічний аудит, екологічні і ресурсні програми.

До економічних інструментарій відносяться: ринково-орієнтовані інструментарії та фінансово-кредитні інструментарії. До ринково-орієнтованих належать: природно-ресурсні платежі та платежі за забруднення навколишнього середовища; введення ринкових цін на природні ресурси, що знаходяться в економічному використанні; розробка механізму купівлі-продажу прав за забруднення природного середовища; введення залогової системи; інтервенція з метою корекції цін і підтримки виробників; методи прямих ринкових переговорів. До фінансово-кредитних інструментарій відносяться: форми і методи фінансування природоохоронних заходів; кредитні механізми охорони навколишнього середовища; екологічні платежі; система страхування екологічних ризиків.

Необхідно зауважити, що заходи другої групи (у більшості випадків) мають допоміжний або компенсуючий характер у порівнянні з макроекономічними механізмами.

Більшість вчених основними причинами негативного екологічного впливу макроекономічних заходів вважають, у першу чергу, саме неефективність держаної регуляторної політики, а також так звані «провали» ринку та неефективність інституційної політики.

В ідеалі же проведення макроекономічних заходів повинно давати позитивний екологічний ефект. Тобто потрібна така макроекономічна політика, яка б вирішувала екологічні проблеми, а не усугубляла їх. І тоді країна отримає подвійний ефект – і економічний, і екологічний. А це може бути досягнуто за допомогою висококваліфікованого державного управління.

Для економічного забезпечення сталого розвитку аграрної сфери важливо забезпечити формування економічного механізму раціонального природокористування. На думку В. Голяна, однією з головних причин, яка цьому заважає, це споживацьке використання земельних ресурсів в аграрній сфері, в якій відсутня плата за використання природних ресурсів, тобто відсутня грошова оцінка компонентів навколишнього природного середовища. Це означає, що держава у своїй політиці управління не використовує в повній мірі економічні інструментарії. В. Голян стверджує, що «в умовах безоплатності природних ресурсів і процвітає їх хижацька експлуатація, а споживацьке, екстенсивне, низько ефективне використання природних ресурсів є джерелом забруднення навколишнього середовища». Це означає, що в Україні необхідно формувати теоретико-методологічні основи визначення оцінки цінності компонентів аграрного навколишнього середовища. [2].

Дослідження свідчать, що багато проблем, з якими стикається агропромисловий комплекс України на шляху сталого розвитку, зумовлено непрофесійним вибором бюджетної політики. Що, в свою чергу, є результатом існуючих недоліків у використанні її економічних інструментаріїв. На думку Катан Л., витоки деструкції інструментаріїв бюджетного забезпечення сталого розвитку аграрної сфери слід шукати передусім у перенесенні останнім часом інтересів економічної науки з теоретичної площини у практичну.

Сталий розвиток аграрної сфери передбачає, перш за все, довгостроковий розвиток, збалансований з точки зору соціально-економічних і агроекологічних параметрів заради підвищення якості життя як агровиробників і сільського населення, так і української нації в цілому, на основі збереження її життєзабезпечуючих комплексів та агроландшафтів.

Сучасний стан розвитку аграрної сфери України характеризується превалюванням економічних інтересів над еколого-соціальними аспектами, яким практично не приділяється уваги. Інтенсифікація аграрного виробництва, яка панувала протягом останніх більш як 20 років, в Україні призвела до зростання екодеструктивного впливу аграрного виробництва на агроландшафти. Це свідчить про те, що за роки ринкової трансформації основи концепції сталого розвитку та екологічні засади сталого агрогосподарювання не стали елементом національної аграрної стратегії. Ця стратегія не сприяла збереженню природного середовища, а навпаки – руйнувало його. Такий стан розвитку аграрної сфери у поєднанні з істотним зменшенням обсягів капітальних інвестицій природоохоронної діяльності сільськогосподарських товаровиробників можуть становити загрозу ресурсо-екологічній безпеці аграрної сфери, а це означає, зменшення можливості майбутніх поколінь задовольняти свої потреби в продуктах харчування, що є порушенням основної парадигми концепції сталого розвитку.

На думку вчених – аграріїв, бюджетна політика та система бюджетного забезпечення сталого розвитку аграрної сфери в Україні сьогодні не сприяє стимулюванню його розвитку, оскільки на даному етапі розвитку вітчизняної економіки гальмуються, а також і не розробляються програми, в яких передбачалося б модернізація державних фінансів та формування фінансової стратегії саме у цьому напрямку [7].

В сучасній міжнародній практиці застосовується новітній підхід до бюджетного фінансування сталого розвитку, сутність якого полягає в тому, що в ньому домінують видатки на сталий розвиток і збереження природних ресурсів та управління ними. У видатках ж Державного бюджету України спостерігається вкрай незначні рівні бюджетного забезпечення соціальних і особливо природоохоронних заходів. Так у 2013 році із усіх джерел фінансування (державний та місцевий бюджети, Державний та місцеві фонди охорони навколишнього природного середовища, власні кошти підприємств та інші кошти) у вигляді капітальних вкладень на охорону та раціональне використання природних ресурсів, поточних витрат в охорону навколишнього природного середовища та капітального ремонту основних природоохоронних фондів склали 20377,8 млн. грн., що становить 1,34% від вартості валового внутрішнього продукту України (ВВП). При цьому слід зазначити, що питома вага природоохоронних витрат у ВВП до 2010 року постійно зменшувалася, так, відповідно у 1995 р. вона становила 5,1%, а в 2010 році знизилась до 1,21% і, починаючи з 2011 року, вона є

приблизно на одному рівні (1,4%) [4]. У розвинутих країнах аналогічні затрати складають 1,5-4% ВВП, що визначається досягнутим ступенем якості навколишнього природного середовища. [Національна стратегія зміцнення фінансової стійкості природоохоронних територій України.] Здавалося б, Україна вписується у вказаний діапазон. Але необхідно мати на увазі те, що розвинуті країни Європи, США, Канада і Японія в основному несуть затрати на підтримання досягнутого рівня якості навколишнього середовища, в той час як Україна повинна витратити на це величезні кошти. Дослідження вчених у сфері інвестування природоохоронної галузі в розрізі джерел фінансування за останні роки свідчить про те, що найбільша частка інвестицій на охорону навколишнього середовища та раціональне використання природних ресурсів (96,3% у 2013 р.) здійснювалися за рахунок власних коштів підприємств [4]. Аналогічні видатки за рахунок державного та місцевих бюджетів у 2013 р. склали відповідно 2,6% та 0,96%. Державний бюджет є вагомим інвестором природоохоронних програм. Для фінансування природоохоронних витрат, пов'язаних з відтворенням та підтриманням природних ресурсів у належному стані, в видатках Державного бюджету створено окремий розділ «Охорона навколишнього природного середовища». Розділом передбачені видатки на охорону та раціональне використання природних ресурсів, утилізацію відходів, збереження природно-заповідного фонду, фундаментальні та прикладні дослідження та розробки у сфері охорони навколишнього природного середовища, а також іншу діяльність у сфері охорони навколишнього природного середовища. Питома вага видатків на охорону навколишнього природного середовища у видатках державного бюджету за досліджуваний період є низькою і становить приблизно 1%.[4].

Про необхідність збільшення бюджетних витрат на охорону навколишнього природного середовища з метою досягнення сталого розвитку економіки свідчить і те, що Україна – найбільш розорана держава Європи (рілля охоплює 55 % території). Вона є «лідером» за площею еродованих земель (близько 30 % сільгоспугідь). Це стосується і площі природної рослинності на одну людину, яка є найменшою і становить лише 0,35 га. Площа заповідних земель у 2,5 рази менша від середньоевропейської. І навпаки, забрудненість атмосфери у два-чотири рази більша, а кількість чистої води на одного мешканця – у 10 разів менша. В комплексі з іншими чинниками це негативно позначається на здоров'ї та соціальних умовах людей і відповідно на середній тривалості життя, що на 10–12 років коротша, ніж у розвинених країнах [10].

Природоохоронні території відіграють ключову роль на Землі у збереженні її природного каркаса, відтворенні життя та біологічного різноманіття. На даному етапі розвитку цивілізації жодній світовій проблемі не було присвячено стільки рішень ООН, Конвенцій, саммітів керівників країн, вищих органів влади держав, світової громадськості тощо, як збереженню біологічного різноманіття та його сталому використанню. Стан біосфери безпосередньо або опосередковано визначає усі головні сфери життя суспільства, як духовні і матеріальні, так і політичні.

Нині знищено або дуже змінено близько 65 % угруповань та екосистем планети. Знищення біорізноманіття, його забруднення і розрив функціональних зв'язків призвели до глобальної екологічної кризи (зміни клімату; руйнування озонового шару; забруднення материків та океанів важкими металами, хімічними сполуками, нафтопродуктами; спустелювання; кислотних дощів; знищення, трансформації та погіршення біорізноманіття), яка в останні 30 років істотно погіршила світову економіку, політику, клімат тощо. Тому таким важливим є вирішення проблеми удосконалення системи державного управління в Україні з врахуванням сучасного стану зовнішнього середовища. На шляху вирішення цієї проблеми необхідно змінити концепцію розподілу фінансових ресурсів.

Світова практика свідчить, що в частині економічного забезпечення розвитку аграрної сфери основними напрямками використання фінансових ресурсів є фермерські господарства і члени їх сімей, у той же час в Україні – великі агроформування. А вразливі малі господарства та господарства населення не мають доступу до державних фінансових ресурсів. Тоді як саме малі і середні господарства та господарства населення (особисті селянські господарства) є найбільш соціальними, тому що виконують чисельні соціальні функції – формування робочих місць в сільській місцевості; забезпечення населення продуктами харчування, а також збільшення їх доходів за рахунок реалізації частини продукції вирощеної власними зусиллями; здійснення трудового виховання і набуття сільськогосподарських знань і навичок сільською молоддю. Рівноправність всіх господарств вне залежності від їх розмірів й форм власності, нажаль, в українському законодавстві носить декларативний характер.

Дослідження показують, що навіть ті країни, які не виправдовують масштабну підтримку розвитку аграрної сфери, вони підтримують екологізацію виробництва в сільському господарстві, біобезпеку, доходи фермерів, підтримку у випадках стихійних лих. Наприклад, у Новій Зеландії бюджетне фінансування соціально неблагополучних груп розглядається як прийнятна альтернатива; тимчасова пряма адресна допомога з бюджетних коштів вважається заходом, який полегшить структурні реформування і адаптацію ферм; використовується також механізм допомоги тим фермерам, які постраждали від циклічної втрати доходу у зв'язку з природними катаклізмами.

Таким чином, сучасне становище зовнішнього середовища та стан розвитку АПК України, а також світовий досвід говорять про те, що для успішного економічного забезпечення сталого розвитку вітчизняного аграрного виробництва та сільських територій необхідно вдосконалення та реконструкція інструментаріїв бюджетної політики в контексті вдосконалення політики надання бюджетних коштів з врахуванням всіх елементів зовнішнього середовища. І для цього, автор згоден з тими вченими, які пропонують державі у своїй політиці використовувати не концепцію вирівнювання, а концепцію місцевої ініціативності та ефективності; вкладати бюджетні кошти у локальні стратегічні бізнес-проекти за механізмом співфінансування з найповнішим використанням власних ресурсів. При цьому важливу роль в економічному забезпеченні сталого розвитку аграрної сфери здатні відіграти вдосконалені важелі механізму еколого-економічного регулювання аграрної діяльності; за рахунок бюджетних коштів стимулювання участі сільськогосподарських виробників у агроекологічних програмах цільове спрямування плати за землю; введення платежу за зміну агроландшафту запровадження штрафних санкцій за недотримання сівозмін; оподаткування застосування великих доз пестицидів і мінеральних добрив, великих тваринницьких комплексів; тощо. Таки зміни в управлінні сталим розвитком та досвід країн світу сприятиме забезпеченню сталого розвитку АПК, формуватиме позитивний агроекологічний імідж України і, що найважливіше за все, забезпечать здатність майбутніх поколінь задовольняти свої потреби в життєве необхідному агроландшафті й сприятливому сільському середовищі проживання [6].

В системі державного управління АПК потребують удосконалення і такі складові фінансового механізму як податковий механізм, кредитний, механізм страхового захисту та інвестиційного забезпечення.

Звісно, що податки є необхідною ланкою економічних відносин у суспільстві з моменту виникнення держави. В сучасних умовах на державному рівні проблеми оподаткування є гострою, що пов'язано з надмірним фіскальним тиском на малі підприємництва в аграрній сфері.

Нині податки у аграрній сфері використовуються у якості особливого інструменту державної фінансової підтримки, специфічного засобу формування фінансових ресурсів в умовах відсутності більш дієвих важелів підтримки (наприклад, прямого бюджетного фінансування).

На даному етапі розвитку як економіки України, так, у тому числі, і сільського господарства, необхідно розробити науково-обґрунтовані пропозиції щодо формування дієвого інструментарію і механізмів оподаткування суб'єктів малого підприємництва, які б відповідали сучасним умовам господарювання, дозволяли б повною мірою виконувати регулюючі функції, а також належним чином формувати бюджети різних рівнів. Нині податки у аграрній сфері використовуються у якості особливого інструменту державної фінансової підтримки, специфічного засобу формування фінансових ресурсів в умовах відсутності більш дієвих важелів підтримки (наприклад, прямого бюджетного фінансування).

В Україні діє пряме оподаткування малого бізнесу аграрної сфери, специфіка якого полягає в існуванні двох видів оподаткування доходів – безпосередньо податку на прибуток (як і в інших галузях народного господарства) та земельного податку (враховуючи специфіку основного засобу виробництва в галузі). Специфіка непрямого оподаткування проявляється в необхідності функціонування особливого механізму справляння ПДВ щодо підприємств галузі.

Серед інструментів прямого оподаткування сільськогосподарського виробництва, як свідчить досвід країн Східної Європи, відсутній такий спеціальний режим оподаткування, яким є фіксований сільськогосподарський податок в Україні (крім частково Польщі). В цих країнах, як правило, виробники галузі сплачують земельний податок, прибутковий (корпоративний або особистий) та так звані податки з

фонду оплати праці. В країнах ЄС пряме оподаткування підприємств галузі має двоїтий характер: з одного боку, функціонує прибуткове оподаткування, яке оподатковує реальну доходність та використовується для фінансування державних потреб, з іншого – майнове, яке оподатковує доходний потенціал і використовується для потреб місцевих бюджетів. В Україні назріла необхідність спрощення системи податкових відносин, яка є більш ефективною на шляху сталого розвитку. Про що свідчить і практика непрямого оподаткування малого бізнесу в аграрно розвинених країнах. У цієї системи оподаткування діють спеціальні добровільні режими адміністрування податку на додану вартість (ПДВ), основною метою запровадження яких є саме спрощення податкових відносин, а основним завданням – коректне вилучення підприємств галузі із системи справляння ПДВ. Подібний режим законодавчо запропоновано і в Україні. На практиці ж він поки що не працює.

Стримуючим фактором сталого розвитку АПК є система кредитування сільськогосподарських виробників, проблеми якої полягають в недосконалості механізмів залучення фінансових ресурсів, у не завершеності самої системи кредитування, недосконалості правового регулювання її функціонування, низькому рівні прибутковості сільськогосподарського виробництва та низької кваліфікації керівників господарств у сфері фінансових операцій.

При реформуванні аграрного сектору кредитування перейшло до комерційних банків, держава відмовилась від регулювання цього процесу, при цьому відсоткова ставка за кредит набагато перевищувала рівень рентабельності і тому абсолютна більшість сільськогосподарських товаровиробників не одержувала кредитних ресурсів.

На даний час головною метою державного управління в аграрній сфері є розв'язання проблеми некредитоспроможності українського села, створення умов для залучення банківських кредитів та інвестицій.

На нашу думку, основним недоліком кредитної політики в аграрній сфері є відсутність як звичайних, так і пільгових кредитів для господарств населення, відсутність пільгового кредитування проектів, що пов'язані з охороною зовнішнього середовища.

Висновки. Таким чином, проведене дослідження показало, що враховуючи сучасний стан соціально – економічної сфери села і

ситуацію з використанням природних ресурсів (основного знаряддя праці на селі), для успішного сталого розвитку АПК України необхідно будувати таку систему державного управління, яка б оптимально поєднувала державне регулювання економіки з ринковими регуляторами, при цьому пріоритет повинен бути за державою, а всі важелі такого управління повинні бути у тісному взаємозв'язку з елементами зовнішнього середовища.

Література

1. Бедринець М.Д. Вітюк Н.П. Оцінка бюджетного фінансування соціального захисту та соціального забезпечення в Україні. Режим доступу- електронний ресурс] www.niss.gov.ua/artshes/1132.
2. Голян В.А. Економічний механізм природокористування : яким йому бути? / В.А. Голян // Агросвіт. – 2007. – № 8. – С. 5–12.
3. Державна житлова політика України: проблема соціально-економічної ефективності: аналіт. доп. /О.А. Більовський. – К.: НІСД, 2012. С. 15.
4. Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс.] Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Катан Л.І. Фінансові важелі екологічного регулювання сталого розвитку аграрної сфери регіону в умовах мінливої економіки / Л.І. Катан // Регіональний розвиток – основа розбудови української держави: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (Донецьк, 04–05 квітня, 2012 р.). – Донецьк : ДонДУУ, 2012. – С. 80–83.
6. Катан Л.І. Деконструкція інструментаріїв бюджетного фінансування сталого розвитку аграрної сфери економіки України / Л.І. Катан // Фінансово-економічні чинники соціально-економічного розвитку країни та регіонів: матеріали міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції. –Дніпропетровськ, 2013. – 27–29 березня.
7. Катан Л.І. Бюджетне фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності аграрного виробництва / Л.І. Катан // Соціально-економічні проблеми регіонального розвитку: матеріали VIII науково-практичної конференції (Павлоград, 10 листопада 2006 р.). – Павлоград : ЗПФУ, 2006. – 283.

8. Молодь в умовах становлення Незалежності України (1991-2011 роки): щоріч. доп. Президенту України, Верховній Раді України, Кабінету Міністрів України про становище молоді в Україні/ М-во освіти і науки, молоді та спорту України, Державний інститут розвитку сімейної та молодіжної політики; [редкол.: О.В. Белишев (голова) та ін.]. – Київ, 2011. – 276 с.
9. Національна доповідь про людський розвиток «Україна: на шляху до соціального залучення» [Електронний ресурс]. – Програма розвитку ООН в Україні 2011. С. 49. – Режим доступу: http://www.undp.org.ua/files/ua_95644NHDR_2011_Ukr.pdf.
10. Національна стратегія зміцнення фінансової стійкості природоохоронних територій України [Електронний ресурс]. Режим доступу: [protoda. In. ua/upl/pzfin/natsionlna – strategiya. doc.](http://protoda.in.ua/upl/pzfin/natsionlna-strategiya.doc)
11. Освіта України. Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mon.gov.ua/ua/activity/education/education-reform/informatsijno-analitichni-materiali-pro-diyalnist-ministerstva-osviti-i-nauki-molodi-ta-sportu-ukrajini-1/>.
12. Хвесик М.А. Інституціональні трансформації та фінансово-економічне регулювання землекористування в Україні: монографія / М.А. Хвесик, В.А. Голян, А.І. Крисак. – К. : Кондор, 2008. – 522 с.
13. Соціологічного дослідження «Ставлення української молоді до здорового способу життя», Державний інститут розвитку сім'ї та молоді за підтримки ЮНІСЕФ, 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// www.mzz.com.ua](http://www.mzz.com.ua)
14. Що до проблем розвитку соціальної інфраструктури сільських населених пунктів. Аналітична записка. Національний інститут стратегічних досліджень. [Електронний ресурс.] Режим доступу: [visnyk. mkau. edu. ua/ n 73v 3r 2013 tkachu/](http://visnyk.mkau.edu.ua/n73v3r2013tkachu/).

Наукове видання

**GLOBAL CHALLENGES OF NATIONAL ECONOMIES
DEVELOPMENT**

**CONFERENCE PROCEEDINGS
INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL CONFERENCE**

Kyiv, 19 October, 2016

Part I

**ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ВИКЛИКИ РОЗВИТКУ
НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК**

**МАТЕРІАЛИ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

(Київ, 19 жовтня 2016 року)

Частина I

Формат 70x100/16. Ум. друк. арк. 47,73. Тираж 80 пр. Зам. 1022.

Видавець і виготовлювач

Київський національний торговельно-економічний університет
вул. Кіото, 19, м. Київ-156, Україна, 02156

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи серія ДК № 4620 від 03.10.2013 р.