

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ
Кафедра міжнародної економіки

ДЕРЖАВНИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ІНФОРМАТИЗАЦІЇ ТА МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Всеукраїнська
науково-практична конференція

**«ЦІЛІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ:
ПРІОРИТЕТИ ДЛЯ УКРАЇНИ»**

6 листопада 2021 року

м. Київ

УДК 330.34(477)(063)
Ц 60

Організаційний комітет:

Гуткевич С.О. – голова оргкомітету, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки Національного університету харчових технологій.

Шеремет О.О. – доктор економічних наук, доцент, директор ННІ економіки і управління Національного університету харчових технологій.

Гужва І.Ю. – доктор економічних наук, заступник директора Державного науково-дослідного інституту інформатизації та моделювання економіки Міністерства економічного розвитку та торгівлі України.

Артамонова Г.В. – секретар, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки Національного університету харчових технологій.

Цілі сталого розвитку: пріоритети для України: матеріали
Ц 60 Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Київ,
6 листопада 2021 р.). – Київ: Національний університет харчових
технологій, 2021. – 92 с.

ISBN 978-966-992-654-8

До збірника матеріалів конференції увійшли тези доповідей, що стали предметом обговорення учасників Всеукраїнської науково-практичної конференції «Цілі сталого розвитку: пріоритети для України:».

Матеріали конференції можуть становити інтерес для наукових працівників, викладачів, студентів вищих навчальних закладів, а також для всіх, хто цікавиться економічною наукою.

ЗМІСТ

НАПРЯМ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Бортніков Г.П.

ГЛОБАЛЬНИЙ РИНОК ЗЕЛЕНИХ ОБЛІГАЦІЙ БАНКІВ..... 5

Гужва І.Ю.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТУ МЕТАЛОБРУХТУ
В КОНТЕКСТІ ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ 9

Іванов Є.І.

ПРОБЛЕМИ ВТІЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ
ЕКСПОРТНО-ОРІЄНТОВАНОЇ ІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ
У РЕАЛІЯХ ХХІ СТОРІЧЧЯ..... 14

Іващенко О.А.

ПРОБЛЕМА ІНСТИТУЦІЙНОГО РЕГУЛЮВАННЯ
ЗЕЛЕНОГО ФІНАНСУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТУ
ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ 20

Панченко В.Г.

ЗЕЛЕНИЙ НЕОПРОТЕЄЦІОНІЗМ
В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ 25

Резнікова Н.В.

ЗЕЛЕНІ ФІНАНСИ ЯК ТРИГЕР СТАЛОГО РОЗВИТКУ 30

НАПРЯМ 2. МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС

Кобилянська Л.М.

СУЧАСНІ ТРЕНДИ «ЗЕЛЕНОГО» БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ 35

Музиченко Г.Г.

УСПІШНИЙ ДОСВІД КИТАЮ
У СТВОРЕННІ СПЕЦІАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗОН 38

НАПРЯМ 3. ЕКОНОМІКА НА МАКРО-ТА МІКРОРІВНЯХ

Горлова О.П.

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ МЕТОДІВ МОДЕЛЮВАННЯ
ТА ОЦІНКИ ІНТЕГРОВАНИХ СИСТЕМ
УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ 42

Грузький Ю.О.

ПУБЛІЧНІ ЗАКУПІВЛІ ЯК ЗАСІБ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙ..... 46

Gutkevych Svitlana, Zanozovska Oksana

INVESTMENT PRIORITIES OF AGRARIAN SECTOR 51

Іллічов Р.В. ІНДУСТРІАЛЬНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ В УМОВАХ ДЕКАРБОНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ	54
Мельникова Т.В. ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ У КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ.....	59
Стефанів І.Ф. НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ	64
НАПРЯМ 4. РИЗИКИ ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА	
Гриза А.С. РИЗИКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА І АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ЗЕД	68
Каїра Л.Г. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН: ЗАГРОЗИ ТА ЗАХИСТ	72
Меліховець Г.А., Рожко З.П. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ПРОДОВОЛЬЧОЇ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ	77
Скорба О.А. ВПЛИВ РИЗИКУ В ДОСЯГНЕННІ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ	82
Студінська Г.Я. РОЛЬ БРЕНДУ У ФОРМУВАННІ ПРОДОВОЛЬЧИХ СИСТЕМ.....	85

НАПРЯМ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Бортніков Г.П.

*старший науковий співробітник, кандидат економічних наук,
Державна навчально-наукова установа
«Академія фінансового управління»*

ГЛОБАЛЬНИЙ РИНОК ЗЕЛЕНИХ ОБЛІГАЦІЙ БАНКІВ

Зелені облігації – це звичайні облігації з двома відмітними ознаками: виручка виділяється виключно на проекти з екологічними вигодами та забезпечує чітку прозорість та розкриття інформації щодо управління надходженнями коштів. Зелені облігації такі ж, як і звичайні облігації, мають східні профілі ризику і винагороди, дотримуючись схожих процедур емісії, але надходження використовуються для різноманітних екологічних проектів. Так звані кліматичні облігації є підвидом зелених (екологічних) облігацій, і спрямовані на підтримку програм на пом'якшення негативних змін клімату або пристосування людства до таких змін. У свою чергу зелені облігації є різновидом сталих облігацій (sustainable bonds) і входять у більше широке поняття зелених фінансів, що, на наш думку, включають, по-перше, процеси залучення, розміщення, управління фінансами з метою підтримки екологічних проектів, по-друге, прийнятних учасників (інвесторів, емітентів, радників, рейтингових агентств та оцінювачів); по-третє, перелік фінансових продуктів і послуг (зелених облігацій, зелених запозичень на оптових ринках, зелених кредитів домогосподарствам, підприємствам і органам місцевої влади, зелених депозитів, консалтингу з організації емісії зазначених інструментів і послуг з рейтингування, оцінювання, сертифікації інструментів).

Провідні комерційні банки світу вже більше десятиліття активно працюють на ринок зелених облігацій в якості помітних гравців: по-перше, надають консалтингові послуги компаніям-

емітентам; по-друге, виступають андерайтерами таких емісій; по-третє, вкладають кошти у такі фінансові інструменти, і нарешті, банки успішно випускають зелені облігації.

Розвитку ринку зелених облігацій перешкоджає повільна розробка відповідної нормативно-правової бази та режим оподаткування. Порядок емісії та обігу в Україні зелених корпоративних облігацій регулюється зокрема Законом «Про ринки капіталу та організовані товарні ринки», «Положенням про порядок здійснення емісії облігацій підприємств та їх обігу», «Положенням про розкриття інформації емітентами цінних паперів». НКЦПФР випустила Рекомендації щодо реалізації або фінансування проєктів екологічного спрямування шляхом емісії зелених облігацій [2], з урахуванням міжнародних стандартів. В даному нормативному акті визначені характеристики зелених облігацій: фінансовий за рахунок залучених коштів проєкт повинен відповідати таксономії зелених облігацій; емітент повинен гарантувати, що чисті надходження будуть використані за цільовим призначенням, емітент повинен інформувати про вплив фінансованих проєктів на довкілля. Емітент повинен отримати незалежну оцінку від верифікатора (спеціалізованої компанії з оцінки відповідності) та затвердити корпоративну політику щодо зелених облігацій. Під таксономією (систематикою) зелених фінансів розуміється визнання того, чи відповідає конкретний бізнес критеріям екологічної сталості. Наприклад, за таксономією ЄС, профінансовані проєкти повинні сприяти реалізації однієї з шести екологічних цілей: пом'якшення наслідків зміни клімату; адаптація до зміни клімату; належне використання водних і морських ресурсів; перехід до безвідходної економіки; запобігання забрудненню середовища; захист і відновлення біорізноманіття та екосистем [8].

За результатами консультацій з зацікавленими сторонами Держенергоефективності ще у 2019 році розроблено проєкт розпорядження Уряду Про схвалення Концепції запровадження та розвитку ринку зелених облігацій в Україні [1]. Концепцією передбачено напрями, механізми, строки та план дій для формування національної моделі ринку зелених облігацій; розробку чітких політик, прозорих правил для ринку, впорядкування

діяльності незалежних оцінювачів; розробку податкових пільг і стимулів для операцій із зеленими облігаціями [2].

1 липня 2021 року набув чинності Закон України «Про ринки капіталу та організовані товарні ринки» [2]. Законом визнано зелені облігації як фінансовий інструмент та визначені поняття зелених облігацій та проектів екологічного спрямування; перелік емітентів зелених облігацій; принципи розкриття інформації емітентами, процедури звітності та використання надходжень, що будуть залучені від інвесторів. Таким чином, корпоративні емітенти, включаючи банки, мають повне право емітувати зелені облігації, щоб фінансувати відповідні проекти. Про повномасштабний запуск ринку зелених облігацій можна говорити після ухвалення Урядом відповідної Концепції, яка обумовить стимули для учасників ринку та зробить ринок більш інвестиційно привабливим.

У банків як емітентів існує три способи розміщення облігацій: (1) через посередників, (2) на фондовій біржі та (3) безпосередньо серед інвесторів. У зарубіжних країнах відомі на ринку банки успішно розміщують облігації за другим та третім варіантом.

За даними Міжнародної фінансової корпорації (IFC), український ринок може залучити до 36 млрд дол. завдяки випуску «зелених» облігацій [2]. Українські банки поки що не пропонують зелені облігації. Незважаючи на залучення міжнародних експертів, співпрацю з іноземними фінансовими організаціями і підтримку на рівні наглядової ради та Міністерства фінансів, Укргазбанк не зміг організувати емісію зелених облігацій. Станом на 01.09.2021, серед банків емітентами звичайних облігацій є Кредобанк і Таскомбанк. Частка даного фінансового інструменту у зобов'язаннях обох банків не перевищує 2%. Облігації Кредобанку на загальну суму 500 млн грн були розміщені на фондовій біржі «Перспектива» за різними ставками – серія А – 15,12% та серія В – 8,27%, незважаючи на його високий кредитний рейтинг і підтримку іноземного акціонера. В обігу перебувають облігації Таскомбанку попередніх серій загальним обсягом 400 млн грн за ставкою купону на момент розміщення 18%. У вересні

2021 року Таскомбанком були випущені облігації нової серії номінальною вартістю по 50 млн грн кожна, ставка купону 16,5%. Отриманні кошти афільована структура групи ТОВ «ТАС-Логістік» спрямує на купівлю залізничних вагонів.

Для порівняння, відома фінансова корпорація Швеції Nordea випустила дві першочергові незабезпечені зелені облігації (500 млн євро 5 років і 750 млн євро 7 років), зосереджені переважно на зелених будівлях та відновлюваних джерелах енергії. Незалежна компанія ISS ESG надала висновок другої сторони та зробила щорічну повторну оцінку якості облігацій, включаючи механізм зелених облігацій Nordea, портфель активів зелених облігацій та показники сталого розвитку Nordea [7].

Таким чином, ринок зелених облігацій банків в Україні залишається нерозвинутим. Операції із зеленими облігаціями могли б приносити банкам стабільний комісійний і процентний дохід, а також слугувати джерелом фінансування масштабних екологічних проектів та кредитних програм, наприклад, енергоефективності і енергозбереження для клієнтів. Виходу українських банків на міжнародні ринки з емісією євробондів перешкоджає низький кредитний рейтинг суверена. В цілому українські банки з місцевим капіталом не готові до випуску зелених облігацій і належної організації управління коштами, звітності перед держателями облігацій, а також не мають достатнього досвіду для виконання ролі радників емісій іншими емітентами. Вкрай важливо стимулювати цей сегмент ринку зусиллями регуляторів, включаючи Національну комісію з цінних паперів та фондового ринку та Національний банк України, що у 2020 році приєдналися до міжнародної мережі Sustainable Banking and Finance Network. Серед таких стимулів має бути узагальнення світового досвіду емісії і регулювання зелених облігацій, ініціювання змін в оподаткуванні доходів держателів облігацій та прискорення прийняття підзаконних актів відповідними відомствами.

Література:

1. Гура К. Зелені облігації: як Україна планує залучати кошти на екологічні проекти. Економічна правда, 25 січня 2021. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2021/01/25/670304>.

2. Зелені облігації: перевіряємо готовність України на фактах. 1 жовтня 2021. URL: [Ecopolitic.com.uahttps://ecopolitic.com.ua/ua/news/zeleni-obligacii-pereviryaemo-gotovnist-ukraini-na-fakтах](https://ecopolitic.com.ua/ua/news/zeleni-obligacii-pereviryaemo-gotovnist-ukraini-na-fakтах).

3. Зелені облігації набрали юридичної сили в Україні. Держенерго-ефективності. 01 07 2021. URL: <https://www.saee.gov.ua/uk/news/3880>.

4. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення залучення інвестицій та запровадження нових фінансових інструментів. Закон України. № 738-IX від 19.06.2020.

5. Про схвалення Концепції запровадження ринку зелених облігацій в Україні та затвердження плану заходів щодо її реалізації. Проект розпорядження Кабінету міністрів України. URL: <https://saee.gov.ua/sites/default/files/Proekt%20rozporyadzennya%20KMU.pdf>.

6. Про схвалення Рекомендацій щодо реалізації або фінансування проєктів екологічного спрямування шляхом емісії зелених облігацій. НКЦПФР № 493, затверджено 07.07.2021. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/document/?id=12423398>.

7. Green Bond Framework. Nordea. October 2021. URL: <https://www.nordea.com/en/doc/green-bond-framework-october-2021.pdf>.

8. Usability guide for the EU green bond standard. European Comission. 09 March 2020. URL: <https://ec.europa.eu/info/files/200309-sustainable-finance-teg-green-bond-standard-usability-guideen>.

Гужва І.Ю.

*доктор економічних наук, перший заступник директора,
Державний науково-дослідний інститут
інформатизації та моделювання економіки*

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТУ МЕТАЛОБРУХТУ В КОНТЕКСТІ ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Вітчизняна економіка продовжує переживати значні складнощі, пов'язані з глобальним впливом пандемії COVID-19. За підсумками попереднього року ВВП України знизився на 4,0%, у тому числі валовий продукт, вироблений у секторі переробної промисловості – на 6,1% [1]. У 2020 р. індекс продукції переробної промисловості знизився на 6,9% до

попереднього року. Металургійне виробництво в цілому скоротилось на 8,6%, хоча за окремими видами продукції (КВЕД 24.3 «Виробництво іншої продукції первинного оброблення сталі» та КВЕД 25.9 «Виробництво інших готових металевих виробів») спостерігався ріст виробництва на 7,7 та 4,6% відповідно [2].

Посткризове відновлення світової економіки у 2021 р. викликало ціновий бум на міжнародних сировинних ринках, який не оминув експортні ціни на вітчизняний брухт чорних металів. Тоді як у 2020 р. середньорічна експортна ціна металобрухту в Україні склала \$264,9/т, уже в травні 2021 р. Туреччина готова була заплатити \$519/т брухту на зовнішніх ринках. За даними GMK-Center, на початку червня поточного року ціна брухту марки “HMS $\frac{1}{2}$ ” у Тайвані становила \$450/т; у Роттердамі ціна брухту цієї марки сягнула \$468/т; на ринку Китаю ціни на брухт “*China Heavy Scrap*” зросли до \$573,3/т. Таким чином, світові ціни на брухт чорних металів за лічені місяці зросли більш ніж удвічі.

Поточний рівень експортних цін на брухт чорних металів є максимальним за останнє десятиріччя. Протягом 2011–2020 рр. середньорічні ціни експорту металобрухту (код 7204 за УКТЗЕД) з України коливалися у межах від \$187,5 до \$417,8 за одну тонну. Відповідно, державна політика із забезпечення доступу вітчизняних металургійних підприємств до металобрухту внутрішньої заготівлі виявилась неготовою до викликів такого порядку. Співвідношення діючого в Україні вивізного мита на брухт чорних металів (58 євро/т) до вартості самого брухту стрімко скоротилося з 26,8% до 13,5%, практично повністю нівелювавши обмежувальний ефект мита.

За даними об'єднання «Укрметалургпром», у відповідь на ціновий бум експорт металобрухту з України у січні-вересні 2021 р. підскочив до 455 тис. т, що у 18,2 рази більше, ніж за аналогічний період попереднього року (рис. 1).

Очевидно, що з цими тривожними тенденціями відтоку цінної сировини під час цінового буму почали зіштовхуватися всі країни з розвинутим гірничо-металургійним комплексом, що спонукало їх до запровадження або посилення відповідних

протекціоністських заходів. Очевидно, що ініціативи з обмеження експорту металобрухту у світі лише набирають обертів. У міру введення нових таких обмежень різними країнами, пропозиція брухту на глобальному ринку падатиме (особливо, коли обмеження запровадить ЄС, який є найбільшим експортером брухту у світі). А це, у свою чергу, живитиме подальше зростання світових цін на металобрухт. За цих умов Україні слід вжити невідкладних заходів із забезпечення власних національних економічних інтересів та не допустити неконтрольований вивіз цінної сировини для потреб іноземних виробників, які будуть при цьому захищеними власними урядами. У зв'язку із зазначеним, доцільним вбачається тимчасово заборонити вивіз з України брухту чорних металів на час до повного завершення безпрецедентного цінового буму на світовому ринку.

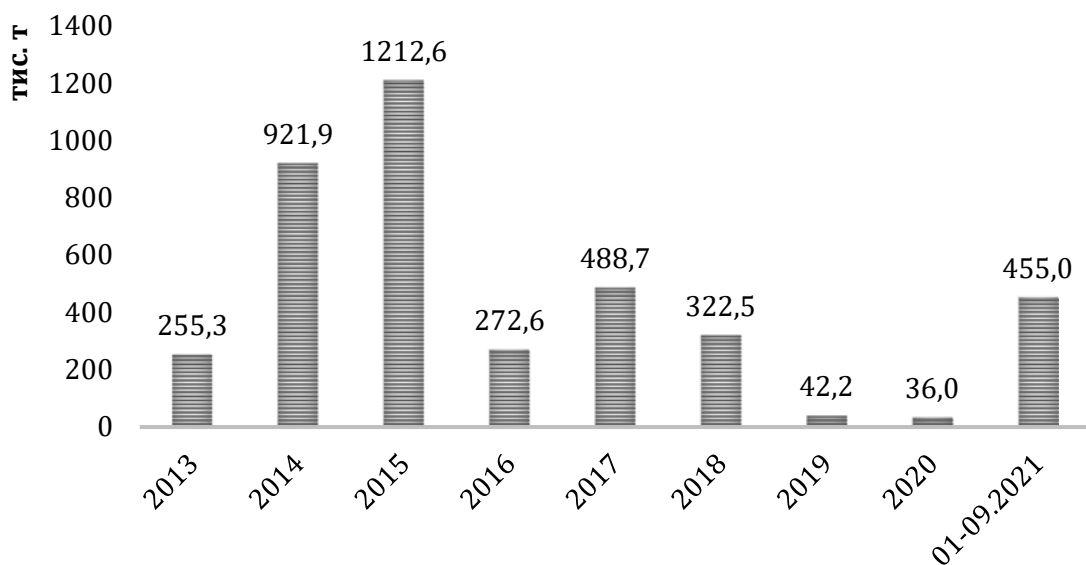


Рис. 1. Динаміка фізичних обсягів експорту брухту чорних металів з України в 2013–2021 рр.

Джерело: укладено автором за даними [3; 4]

Разом з цим, актуальність збереження стабільного доступу до цієї цінної сировини для внутрішньої промисловості тільки зростає у зв'язку з новітніми викликами екологічного характеру, пов'язаними із досягненням цілей сталого розвитку та намірами України приєднатися до програми дій ЄС "Green Deal", яка має на

меті перехід до кліматично нейтральної Європи до 2050 р., у тому числі через зменшення карбонового сліду в товарах та послугах, що є особливо чутливим для металургійної промисловості.

Україна також взяла на себе зобов'язання щодо скорочення викидів CO₂ в рамках Паризької угоди 2015 р. зі зміни клімату, а також опинилася перед викликами розгортання в ЄС програми Європейського зеленого курсу, що спрямована на побудову кліматично-нейтральної Європи до 2050 р. та буде впливати на умови виробництва й торгівлі енерго- і вуглецеємною продукцією у регіоні значною мірою.

У металургійному секторі кожна тонна обробленого брухту економить до 1,4 т залізної руди та 740 кг вугілля. Використання брухту чорних металів, таких як чавун, м'яка сталь та нержавіюча сталь, замість первинної сировини у виробництві сталі та заліза знижує викиди CO₂ на 60%. Переробка брухту на сталь потребує 1/3 затрат енергії порівняно з виробництвом сталі з первинної сировини. Ці властивості переробки металобрухту роблять її незамінною для розвитку зеленої металургії і циркулярної економіки в цілому.

Повторне використання сировини стає одним із ключових напрямів у європейському виробництві. Воно не лише знижує витрати виробництва, а й несе довготривалий екологічний ефект, адже зменшує використання залізної руди, переробка якої призводить до значно більших витрат енергії й викидів CO₂, залишає по собі значну кількість виробничих відходів. Використання вторинної сировини у металургійному виробництві є також одним з засобів досягнення Глобальних цілей сталого розвитку ООН до 2030 р.:

- Ціль № 8 «Гідна праця та економічне зростання», що сприяє сталому економічному розвитку і підвищенню продуктивності через використання технологічних інновацій;

- Ціль № 12 «Відповідальне споживання», що ставить на меті ефективне управління природними ресурсами та заохочення підприємств до скорочення обсягів відходів і збільшення обсягів їх повторної переробки;

– Ціль № 13 «Боротьба зі зміною клімату», що передбачає зниження викидів парникових газів в атмосферу.

Водночас розгортання програми “Green Deal” несе реальну загрозу у зв’язку з можливістю запровадження країнами ЄС так званого механізму карбонового коригування імпорту, що по суті буде рівнозначно запровадженню додаткового мита на продукцію, технологія виробництва якої не відповідає доволі високим і жорстким стандартам ЄС щодо обмеження викидів CO₂ в атмосферу. Ця загроза особливо актуальна для енергоємних галузей вітчизняної промисловості (у тому числі металургійної), технологічне переозброєння і приведення у відповідність до новітніх екологічних стандартів яких є тривалим та витратним процесом. За таких умов збереження і поширення практики переробки вторинної сировини у вітчизняному металургійному виробництві стає запорукою прискорення процесу наближення української промисловості до світових трендів сталого розвитку, а також збереження нею своїх позицій на глобальному ринку.

Зокрема, за даними досліджень Інституту переробки відходів брухту США (ISRI), використання брухту чорних металів, таких як чавун, м’яка сталь та нержавіюча сталь, замість первинної сировини у виробництві сталі та заліза знижує викиди CO₂ на 60% [5, с. 11]. За даними Державної служби статистики України, викиди CO₂ підприємствами металургійної галузі України у 2019 р. становили 32,0 млн т або 26,4% від загальних викидів стаціонарними джерелами забруднення [6]. Якщо гіпотетично припустити повний перехід галузі на переробку металобрухту, це рівнозначно зниженню викидів на 19,2 млн т або на 15,8% в масштабах всієї країни (відносно викидів зі стаціонарних джерел).

Водночас актуалізація екологічних викликів у металургійній промисловості відбувається по всьому світу й особливо серед країн-сусідів України, які також готуються до нових умов торгівлі з ЄС у рамках реалізації “Green Deal”. Це неодмінно означатиме зростання міжнародного попиту на будь-який доступний металобрухт, у тому числі заготовлений в Україні. Відтак доцільним вбачається ввести тимчасову заборону на експорт брухту чорних металів з України.

Література:

1. Зміна обсягу валового внутрішнього продукту у 2020 році / Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2020/vvp/ind_vvp/ind_2020u.htm.
2. Індекси промислової продукції за видами діяльності та основними промисловими групами / Державна служба статистики України URL: <https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2006/pr/iopp/ioppu/arhioppu.htm>.
3. Зовнішня торгівля окремими видами товарів за країнами світу / Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2020/zd/e_iovt/arh_iovt2020.htm.
4. Підсумки роботи ГМК України за 11 місяців 2020 р. / Об'єднання підприємств «Укрметалургпром». URL: <https://www.ukrmetprom.org/pidsumki-roboti-gmk-ukraini-za-11-misyaci>.
5. 2019 Recycling Industry Yearbook / Institute of Scrap Recycling Industries, Inc. – Mode of access: <http://www.scrap2.org/yearbook/10>.
6. Викиди забруднюючих речовин і парникових газів у атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення у 2019 році світу / Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2018/ns/vzap/arch_vzrap_u.htm.

Іванов Є.І.

*кандидат економічних наук,
начальник відділу аналізу і прогнозування
міжнародної торгівлі,
Державний науково-дослідний інститут
інформатизації та моделювання економіки*

ПРОБЛЕМИ ВТІЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ ЕКСПОРТНО-ОРІЄНТОВАНОЇ ІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ У РЕАЛІЯХ ХХІ СТОРІЧЧЯ

Незадовільний характер спеціалізації України на світовому ринку та низька ефективність державної політики у цій сфері визначають потребу у докорінному перегляді принципів і підходів, за якими регулюється промислова, експортна й

імпортна діяльності. Ключовим орієнтиром для відповідних реформ, виступає досвід країн, які спромоглися на випереджаючі темпи розвитку, цілеспрямовано диверсифікувавши виробництво та зовнішню торгівлю. Проте можливість і доцільність застосування практик, які довели свою ефективність у минулому, слід пропустити крізь призму сучасних реалій розвитку світового господарства та місця України в ньому. Діюча система міжнародного торгового права, зобов'язання, які взяла Україна, приєднавшись до неї, а також поточний стан глобальної економіки та її провідних гравців значно відрізняються від тих, що мали місце при становленні нових індустріальних країн Східної Азії, які успішно втілили стратегію експортно-орієнтованої індустріалізації у 1970–1990-х роках.

По-перше, тарифне регулювання України дуже лібералізоване. Середні ставки її зв'язаних у рамках СОТ ввізних мит є одними з найнижчих у світі, що фактично позбавляє уряд можливості надавати тарифний захист для становлення національних “галузей-початківців” і втілення стратегії експортно-орієнтованої індустріалізації. Бажаючи змінити ці умови доволі апелюють до положень статті XXVIII “Зміна розкладів” ГАТТ у редакції 1994 р., якими членам СОТ надано можливість один раз на три роки переглядати свої тарифні зобов'язання. При цьому не береться до уваги, що згідно з цими ж положеннями, для збільшення зв'язаних і діючих ставок за одними тарифними лініями країна має бути готова знизити їх за іншими лініями у такий спосіб, щоб загальний рівень тарифного захисту залишався практично незмінним, а інтереси зацікавлених країн-членів СОТ – збереженими. Правила й умови переговорів, закладені у статті XXVIII ГАТТ, та усталена міжнародна практика щодо використання її положень чітко вказують на безперспективність вдавання до цього механізму задля підвищення тарифного захисту в масштабах, достатніх для втілення експортно-орієнтованої індустріалізації азійського зразка.

Поряд з цим, механізм тарифної лібералізації в рамках СОТ посилюється розгалуженою мережею регіональних інтеграційних угруповань (PIU). Слід зазначити, що формування

ринкових відносин в Україні розпочалося в епоху лавино-подібного поширення РІУ по всьому світу. Якщо станом на 1992 р. реєстр Секретаріату ГАТТ містив 27 РІУ по всьому світу, то у 2020 р. таких угруповань налічувалось вже 306, що означає створення в середньому десяти нових реально діючих і визнаних міжнародною спільнотою інтеграційних об'єднань на рік [1]. Україну ця тенденція також не оминула, адже станом на жовтень 2020 р. вона є стороною 18 угод про вільну торгівлю, які охоплюють 45 країн світу, у тому числі розвинуті країни ЄС і ЄАВТ. На ці них припадає більше половини імпорту товарів до України, середні ставки ввізних мит для яких близькі до нуля.

По-друге, сучасна багатостороння торгова система обмежує можливості реалізації протекціоністської політики не лише у сфері тарифного регулювання. Так, угода СОТ про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРІПС) обмежує право членів організації на використання зворотного інжинірингу та інших форм копіювання інновацій, які відіграли визначальну роль у розвитку виробничих і технологічних потужностей на початкових стадіях індустріалізації в країнах Східної Азії.

Угода СОТ про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи (ТРИМС) обмежує уряди в засобах щодо використання ПІІ для забезпечення структурних зрушень у національній економіці. Положення ТРИМС прямо забороняють застосовувати до іноземних інвесторів такі механізми:

- вимоги локалізації, які зобов'язують використовувати для виробництва місцеву сировину та/або компоненти у певних обсягах або у певній пропорції до вартості кінцевого продукту;
- вимоги залучати до виробництва місцеву робочу силу;
- вимоги щодо трансферу технологій;
- вимоги торгового балансу, що обмежують для підприємств використання імпортованої продукції сумою, пов'язаною з фізичними чи вартісними обсягами їхнього експорту;
- валютні обмеження, які прив'язують обсяги дозволеного підприємствам імпорту до обсягів їх валютної виручки від експортних операцій [2, с. 334].

Угода СОТ про субсидії та компенсаційні заходи прямо забороняє урядам підтримувати національних виробників

шляхом надання експортних субсидій та субсидій, умовою одержання яких є надання переваги вітчизняним товарам над імпортованими.

По-третє, досвід «азійських тигрів» може не спрацювати в сучасних реаліях не лише через докорінну трансформацію міжнародно визнаних норм та правил торговельно-економічної взаємодії, а й внаслідок змін, яких зазнала глобальна економіка у зв'язку зі становленням Китаю як найбільшого учасника світового ринку. Вочевидь, можливість використання політики експортно-орієнтованої індустріалізації має об'єктивні межі: коли дедалі більше закритих економік змагаються за експортну експансію до все меншої кількості відкритих ринків, ефекти від вдавання до цієї стратегії неминуче слабнуть. Коли один з учасників експортної експансії до того ж є великим гравцем світового ринку, позиції його конкурентів погіршуються через використання ним більшого ефекту масштабу, а відтак нижчих цін реалізації продукції за кордоном. У випадку з КНР необхідно враховувати величезний запас робочої сили, що надалі залишатиме її вартість порівняно низькою, а також активний розвиток інноваційного потенціалу, що формує підґрунтя для подальшої експансії у сфері середніх і високих технологій.

Поєднання цих переваг із цілеспрямованою промисловою політикою, що включала елементи експортно-орієнтованої індустріалізації та інтеграції до глобальних ланцюгів доданої вартості в умовах квазіринкової моделі економіки, забезпечило Китаю небачені раніше темпи нарощення частки на світовому ринку продукції переробної промисловості, починаючи з 1990-х років. Протягом 1995–2020 рр. несировинний експорт Китаю зріс у 19,5 раза, зі 124,4 до 2421,1 млрд дол. США, а його частка на світовому ринку переробних товарів збільшилася з 3,3 до 19,6%. Характерно, що ця частка зростала й після переорієнтації значної частини китайського виробництва на внутрішній ринок, коли співвідношення загального експорту товарів та послуг до ВВП, сягнувши піку в 36,0% у 2006 р., поступово знизилась до 18,5% за підсумками 2020 року [3].

По-четверте, тоді як Китай створив значний тиск на політику експортно-орієнтованої індустріалізації решти країн

щодо пропозиції, розвиток світового ринку після світової фінансово-економічної кризи окреслив межі цієї політики з боку попиту. Становлення “азійських тигрів” припало на перехід розвинутих країн до постіндустріального етапу розвитку, що супроводжувався розширенням сфери послуг, активним долученням жінок до робочої сили (переважно у сфері послуг) та, дещо пізніше, вибуховим зростанням фінансового сектора. Разом з цим провідні корпорації переносили виробництва до менш розвинутих країн для економії витрат на оплату праці. Саме ці фактори екстенсивного й інтенсивного зростання забезпечували прискорене збільшення ВВП розвинутих країн (у 1970-х роках середньорічний приріст ВВП розвинутих країн становив 3,6%, у 1980-х – 3,1%) і нарощення їх попиту на товари та послуги з усього світу.

Наразі вказані можливості екстенсивного розвитку провідних економік уже переважно вичерпані: резерву поповнення робочої сили за рахунок жінок майже не залишилось, а через «старіння» населення та низький рівень народжуваності кількість економічно активного населення (у відносному й абсолютному вимірі) невпинно зменшується. Наслідки кризи 2008–2009 років засвідчили згубність надмірної лібералізації фінансових послуг, зростання яких тепер обмежується регулюванням високоризикових операцій. Скорочення частки промисловості на користь сфери послуг звузило можливості розвинутих країн для інтенсивного зростання, оскільки потенціал підвищення продуктивності праці у виготовленні матеріальних благ вищий, ніж у більшості видів послуг завдяки ширшому простору для механізації виробничих процесів. Це відобразилося на зростанні економік розвинутих країн (у 1990-х рр. середньорічний темп приросту їх ВВП становив 2,7%, а з початку нового тисячоліття знизився до 1,8%).

Уповільнення темпів зростання попиту з боку ключових глобальних споживачів при всеосяжній експансії пропозиції від Китаю ставлять інші країни, націлені на експортно-орієнтоване зростання за азійським зразком, у настільки жорсткі конкурентні умови, в яких змагання за рахунок низької вартості робочої сили, субсидій і податкових пільг сягає крайньої межі

доцільності використання цих чинників з огляду на збереження взаємозв'язку між економічним зростанням та підвищенням добробуту і рівня життя населення.

По-п'яте, взаємозв'язок між зростанням і розвитком у сучасних процесах індустріалізації руйнується унаслідок роботизації виробництва, коли досягнення піку продуктивності та конкурентоздатності потребує відмови від використання людської праці при виготовленні товарів. Важливим фактором успіху експортно-орієнтованої індустріалізації як політики, що дозволяла перейти на якісно новий щабель розвитку, в минулому була здатність промислового сектора абсорбувати значну кількість робочої сили (передусім низько- і некваліфікованої, праця якої найкраще піддається роботизації) з менш продуктивних секторів економіки та з числа безробітних.

Потреба в досягненні конкурентних переваг на зовнішніх ринках визначала об'єктивну зацікавленість власників промислового бізнесу в розвитку навичок і компетенцій своїх робітників для освоєння технологічно складніших процесів виробництва й освоєння інновацій. Це зумовлювало значні інвестиції в людський капітал та соціальну інфраструктуру за активної участі як самого бізнесу, так і держави. У такий спосіб формувався середній клас, що становив більшість населення і був основою для утвердження демократичних засад розвитку та переходу до постіндустріального суспільства, яке потребує переважаючої частки середньо- та висококваліфікованої робочої сили. Очевидно, що в умовах роботизації значна частка інвестицій у людський капітал стає інвестиціями у робітників, а розвиток промислового сектора стає базою для підвищення добробуту все меншої кількості людей. Таким чином, за масової роботизації експортно-орієнтована індустріалізація більше не спрацьовує як самодостатня стратегія радикального підвищення рівня економічного розвитку.

Література:

1. WTO Regional Trade Agreements Database. URL: <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>.
2. Chapter 9: Trade-Related Investment Measures. *2019 Report on Compliance by Major Trading Partners with Trade Agreements – WTO*,

EPA/FTA and IIA. URL: https://www.meti.go.jp/english/report/data/2019WTO/pdf/02_09.pdf

3. Exports of goods and services (% of GDP) / The World Bank data. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS>.

Іващенко О.А.

*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економіки та менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності,
Національна академія статистики, обліку та аудиту*

ПРОБЛЕМА ІНСТИТУЦІЙНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕЛЕНОГО ФІНАНСУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТУ ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Ринок зелених облігацій – найбільш швидко зростаючий сегмент світового ринку боргових цінних паперів, який щороку залучає більш широку базу емітентів, що готові докласти внесок у розвиток зеленої економіки та зеленого росту в межах тренду на екологізацію міжнародних економічних відносин. У 2017 році було 239 емітентів, з яких 146 (61%) вперше вийшли на цей ринок. У період з 2012 по 2020 рік середньорічний приріст ринку зелених облігацій становив 120%, хоча об'єктивно статистична оцінка «зелених» ініціатив перебуває на етапі становлення [1–2], що викликано, серед іншого, в проблемі відсутності узгодженості в інтерпретації базових понять, що детермінують своєрідну політекономію сталого розвитку в контексті вирішення глобальних проблем людства [3–7]. Зелені облігації разом із зеленими позиками є основними фінансовими інструментами, що розглядаються як джерела фінансування зелених проєктів. В даний час існує ряд ринкових і національних ініціатив стандартизації, і, отже, загальновизнаного визначення зелених облігацій немає. Найпопулярніші стандартні рамки, що застосовуються для маркування зелених облігацій, – це принципи зелених облігацій (GBP) та стандарти кліматичних

облігацій (CBS). GBP був випущений у 2015 році, оновлений у 2017 році і видається Міжнародною асоціацією ринків капіталу (ISMA) як керівні принципи добровільного процесу, які гарантують прозорість та сприяють доброчесності у розвитку ринку зелених облігацій шляхом уточнення підходу до випуску зелених облігацій. Як вказує ISMA, ці принципи призначені для широкого використання усіма учасниками ринку. Для емітентів, GBP надає основні вимоги до компонентів, які беруть участь у випуску надійних зелених облігацій. Для інвесторів вони забезпечують наявність інформації, необхідної для оцінки впливу облігацій на навколишнє середовище. Для інших учасників ринку вони надають інформацію щодо полегшення процесу здійснення транзакції. GBP має чотири основних компоненти:

1. Використання доходів (містить перелік видів проєктів, які можуть підтримуватися ринком зелених облігацій).
2. Процес оцінки та відбору проєктів (включаючи інформацію, яку емітент повинен надати інвесторам, щоб вони могли оцінити проєкт).
3. Управління доходами (вказівки щодо руху та розпорядження коштами, отриманими від випуску зелених облігацій).
4. Звітність (правила щодо розкриття інформації емітента).

Крім цього, GBP пропонує визначення та класифікацію зелених облігацій. Відповідно до ISMA, зелені облігації – це будь-який тип облігацій, дохід від яких застосовується виключно для фінансування або рефінансування, частково або повністю, нових та/або існуючих придатних «зелених» проєктів, які узгоджуються з чотирма основними компонентами GBP. Зважаючи на класифікацію облігацій, GBP виокремлює чотири основні типи зелених облігацій: боргова; похідна; цільова; сек'юритизована облігація, тобто облігація, забезпечена одним або декількома конкретними зеленими проєктами, включаючи, цінні папери з активами (ABS), іпотечні цінні папери (MBS) та інші структури. Перше джерело погашення – це, як правило, грошові потоки активів.

Стандарт кліматичних облігацій (CBS) – ще одна рамка стандартних зелених облігацій. Він детальніше, ніж GBP, містить конкретні галузеві критерії придатності та механізм

сертифікації. Однак CBS базується на GBP і використовує визначення та класифікацію зелених облігацій, що надаються GBP. Цей стандарт розроблений Ініціативою кліматичних облігацій, яка є неприбутковою міжнародною організацією, яка має на меті мобілізувати ринки боргового капіталу для вирішення проблем зміни клімату. Вона публікує звіти про розвиток ринку кліматичних облігацій, надає моделі політики та рекомендації щодо зелених облігацій для урядового, фінансового та галузевого секторів, нагороджує сертифікати кліматичних облігацій тощо. Стандарт кліматичних облігацій включає критерії для перевірки певних даних зелених облігацій. Він має на меті забезпечити надійний підхід до перевірки того, що ці кошти використовуються для фінансування проектів та активів, які відповідають вимогам забезпечення економіки з низьким рівнем вуглецю та клімату. Документ розділений на три частини:

1. Частина А: Загальні вимоги (включає пункти, що застосовуються для всіх кліматичних облігацій, тобто використання виручки, відстеження, звітування).

2. Частина В: Таксономія кліматичних облігацій та конкретні галузеві стандарти (надає технічні критерії придатності проектів та активів; це багатогалузеві стандарти, що охоплюють, серед іншого, інвестиції у сонячну та вітрову енергію, будівлі з низьким вмістом вуглецю, транспорт, воду, сільське господарство тощо).

3. Частина С: Специфічні вимоги до різних структур облігацій (викладені пункти, що застосовуються до певного типу облігацій згідно з класифікацією GBP).

Існують також інші стандарти зелених облігацій, розроблені в основному в національному масштабі фінансовими установами або владою країн. Однак ці рамки зазвичай базуються на GBP та CBS. Наприклад, у грудні 2015 року Народний банк Китаю (PBoC), центральний банк Китаю та Національна комісія з розвитку та реформ (NDRC), національне агентство з управління національною політикою, опублікували два види керівних принципів щодо випуску зелених облігацій на китайському фінансовому ринку, що робить Китай першою країною у світі,

яка опублікувала офіційні правила випуску таких облігацій. Вказівки РВос стосуються зелених фінансових облігацій на міжбанківському ринку (90% ринку облігацій Китаю), тоді як керівні принципи NDRC стосуються зелених облігацій підприємств.

Китайське визначення зеленої облігації відрізняється від міжнародно визнаного. Основна відмінність полягає в тому, що проекти, які включають виробництво чистого вугілля та високоефективного виробництва транспортного палива (бензину та дизельного палива), в Китаї визнані зеленими. Франція розробила публічний лейбл для зелених інвестиційних фондів, який отримав назву «Transition Energetique Climat label». Слід також зазначити, що деякі біржі виробили власні вимоги до аналізу зелених облігацій, наприклад, Національна фондова біржа Індії, Лондонська фондова біржа, Шанхайська фондова біржа та Шеньчженьська фондова біржа. Люксембурзька фондова біржа, перша біржа яка котувала зелені облігації в 2007 році, зробила подальший крок вперед і запустила Люксембурзьку зелену біржу (LGX) у вересні 2016 року. Ця торгова платформа є першим ринком, повністю присвяченим зеленим цінним паперам. Незважаючи на численні заходи, які здійснюють різні суб'єкти господарювання щодо розвитку ринку облігацій, одним із бар'єрів для його зростання є відсутність одного загальновизнаного визначення зелених облігацій та стандартизованих правил їх сертифікації. Різноманітність рішень, прийнятих у контексті випуску та сертифікації зелених облігацій, зменшує прозорість ринку зелених облігацій і, таким чином, не приваблює емітентів та інвесторів. Це вкотре актуалізує екологічну складову процесів транснаціоналізації [8] в контексті глобального запиту на рух в бік інституційної конвергенції заради розв'язання глобальних проблем міжнародного економічного розвитку [9–10].

Література:

1. Melnyk T., Reznikova N., Ivashchenko O. Problems of statistical study of “green economics” and green growth potentials in the sustainable development context. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2020. Vol. 6 (3). P. 87–98.

2. Reznikova N., Zvarych R., Zvarych I., Shnyrkov O. (2019). Global circular e-chain in overcoming the global waste. *Procedia Environmental Science, Engineering and Management*. Vol. 6 (4). pp. 641–647. URL: <http://procediaesem.eu/pdf/issues/2019/no4/72Reznikova19.pdf>.
3. Іващенко О.А. Системна екологічна криза як предмет міждисциплінарних досліджень. *Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки»*. 2018. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3462.
4. Іващенко О.А. Політекономія сталого розвитку: інституційні важелі забезпечення трансформаційного управління. *Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти: матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції*. Київ : «Інформаційно-аналітичне агентство», 2020. С. 235–238.
5. Іващенко О.А. До питання про співвідношення понять "зелене зростання", "сталий розвиток", і "зелена економіка": від колізії до консенсусу. *Бізнес-аналітика в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю: Матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції, 17 березня 2021 року / Упоряд. О.А. Іващенко*. Київ : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2021. С. 132–136.
6. Резнікова Н.В. Консолідаційний потенціал «зеленої економіки» як запорука реалізації Цілей сталого розвитку. *Зелена економіка та низьковуглецевий розвиток: міжнародний та національний вимір: матеріали Міжнародної науковопрактичної конференції (м. Київ, 4 грудня 2020 р.)*. Київ : Державна екологічна академія післядипломної освіти та управління, 2020. С. 82–86.
7. Reznikova N., Ivashchenko O., Rubtsova M. Global problems as a subject of interdisciplinary studies in the focus of international economic security and sustainable development. *Ekonomika ta derzhava*. 2020. Vol. 7. P. 24–31.
8. Reznikova N. Transnationalization as an aggravator of the nature use problem: challenges on the way to sustainable development. *Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки»*. 2016. № 7. URL: <http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ecn/issue/view/16336>.
9. Резнікова Н.В. Глобальні проблеми у фокусі нормативної сили ЄС: виклики для координації понять та оцінки існуючих і потенційних загроз. *Журнал європейського і порівняльного права*. 2020. Вип. 12/1-2. С. 35–40.
10. Резнікова Н.В. Глобалізація залежності в термінах конвергенції: виклики міжкраїновій взаємодії. *Вісник Донецького національного університету. Серія В: Економіка і право*. 2014. № 1. С. 164–168.

Панченко В.Г.

*доктор економічних наук,
директор Аналітичного центру
економіко-правових досліджень та прогнозування
Федерації роботодавців*

ЗЕЛЕНИЙ НЕОПРОТЕЄЦІОНІЗМ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Цілі сталого розвитку (ЦСР) є сучасним втіленням програми міжнародного розвитку. Погоджені у 2015 році державами-членами ООН, вони містять 169 цільових напрямів для реалізації 17 широких цілей, які, серед іншого, фіксують екологічний імператив глобалізації та легітимізують своєрідний курс на «озеленення» переосмислення понять «економічний розвиток», «зростання», «економіка» [1–6].

Вплив держави на міжнародні організації (МО), з огляду на політичний характер порядку денного, такого як ЦСР, ставить під сумнів саме те, наскільки гуманітарними та такими, що сприяють розвитку, можуть бути МО. Гуманітаризм з іманентними йому характерними ознаками, що описуються поняттями «нейтральність», «незалежність», «неупередженість», «людяність» в цьому контексті інтерпретується з позицій намірів, дій та етики, що відрізняється між собою за формами вираження попри подібність з позицій ідеалістичних намірів. Відтак гуманітаризм з позицій проблем міжнародного економічного розвитку стає особливим видом реакції на кризу, яка пронизує всі міжнародні організації «кодексом» реагування зі спільним знаменником у вигляді ЦСР. Основні гуманітарні наративи ЦСР фіксують ступінь, до якої в держави поширюються моральні зобов'язання перед власними громадянами та більш загально – населенням планети.

Існує припущення, що МО не пронизані ідеєю гуманітаризму, оскільки зовнішньополітичні інтереси держав впливають на формування їхніх статутів, а отже й цілей. Згідно альтернативних переконань, МО виступають продуктами державних інтересів або домінуючих ідей і практик, а відтак і

формовані на їхніх платформах цілі – це лише аналітичний продукт того, що визначено як «потужні гуманітарні сили». Відтак міжнародні організації, як ООН та Світовий банк, все більше впливають на гуманітаризм як такий. І навіть ті, хто дорікають ідеї гуманітаризму, визнають, що МО, в тій мірі, в якій вони можуть формувати моделі поведінки людей та організацій, мають вирішальне значення у формуванні ступеня інтернаціоналізації гуманітарних цілей іншими учасниками міжнародних відносин.

Подібна нормативна складність стосується і поняття розвитку. Форми розвитку, які також є центральними для ЦСР, оскаржуються і як практика, і як спосіб просування ідей гуманітаризму. Щодо міжнародних організацій існує консенсусне твердження, що вони мають повноваження діяти автономно. При цьому їхня влада та автономія означають, що МО мають право обмежувати інших суб'єктів. Таким чином, важливим питанням стає обсяг та спосіб, якими реалізується влада МО. Найбільш фундаментальним є питання про ступінь владного контролю над та через інформацію як основа повноважень МО, оскільки функціонери від МО мають доступ до більшої її кількості, ніж майже всі міжнародні актори. Це дозволяє міжнародним організаціям диктувати смисли, призначати наративи та формувати порядок денний в міжнародній політиці.

Світовий банк (СБ) наочно демонструє цю форму влади МО через свою роль у визначенні відповідної поведінки, пов'язаної з розвитком. Іншими словами, незалежно від того, що СБ розуміє як «бажану модель розвитку», вона все рівно стане обов'язковою політикою для всіх позичальників та кредиторів. Ці повноваження означають, що СБ має автономний вплив на дискурс розвитку, норми та формування державних інтересів, оскільки не лише фінансові інструменти Банку, а й інші фінансові ресурси надходять до держав, які дотримуються політичних «рецептів» СБ [7–8].

На мега- мета- і макрорівнях міжнародної економічної політики в умовах забезпечення сталого розвитку дедалі потужніше проявляє себе екологічний неопротекціонізм як форма

реалізації ідеологічного та інституційного неопротекціонізму, що виступає інструментом регуляторної політики й виконує регуляторну, алокаційну та дистрибутивну функції. Водночас, залежно від рівня соціально-економічного розвитку країни, що визначає не лише її наявні можливості та потенціал для досягнення цілей сталого розвитку, але й впливає на формування тактичних й стратегічних цілей (короткострокові-довгострокові; національні-глобальні) і пріоритетів її політики (економічні-екологічні; екологічні-соціальні), екологічний неопротекціонізм реалізується через різноспрямовані процеси регуляції (політика «забруднювач платить») і дерегуляції (політика «гонка по низхідній» або політика «екологічного демпінгу»).

В розвинених країнах екологічний неопротекціонізм реалізує себе через посилення регулювання міжнародної торгівлі товарами і технологіями шляхом підвищення національних екологічних і технологічних вимог, а також стимулювання наукових розробок екологічних інновацій [9]. Обмеження імпорту товарів і технологій, що не відповідають встановленим екологічним стандартам, розширюють присутність національних виробників на внутрішньому ринку, тим самим підвищуючи їхню конкурентоспроможність. В країнах, що розвиваються, екологічний неопротекціонізм реалізується шляхом процесу дерегуляції, що супроводжується зниженням екологічних, фітосанітарних, санітарних, а також технологічних стандартів з метою створення сприятливих умов для залучення прямих іноземних інвестицій з метою отримання додаткових цінових переваг у міжнародній торгівлі.

Конкурентоспроможність національних виробників в галузях економіки, де собівартість продукції зростатиме переважно в результаті запровадження жорстких екологічних стандартів/правил та підвищення технологічних стандартів, зменшуватиметься не лише на зовнішньому, але і внутрішньому ринках. Відтак реалізація асиметричними заходами (регуляція-дерегуляція) та інструментами (податки-звільнення від податків; санкції-заохочення) політики екологічного неопротекціонізму деформуватиме існуючі порівняльні переваги країн. У зв'язку з цим, враховуючи зростання обсягів міжнародної

торгівлі каналами електронної та мобільної комерції, актуалізується питання контролю над якістю товарів з метою сприяння справедливій конкуренції.

До проявів екологічного неопротекціонізму включаємо інституційне регулювання кліматичної проблеми. Цілком прогнозовано, що обсяг викидів скоротиться лише під впливом технологічних змін та внаслідок підвищення ефективності використання ресурсів. Тому такі країни, як США або члени ЄС, порівняно з країнами, що розвиваються, можуть з легкістю обіцяти зниження викидів вуглекислого газу в атмосферу до 2025 р. на 30–40% порівняно з 1990 р. чи 2005 р. без зниження темпів економічного зростання. Відтак недотримання країнами, що розвиваються, взятих на себе обов'язків легітимізуватиме запровадження імпорتنих тарифів та/або стягнення плати за викиди на продукцію їхнього експорту. Зокрема, КНР та Індія запропонували пропозиції до Копенгагенської угоди на «Конференції сторін 15» щодо недопущення митних податків на експорт країн, що розвиваються, на кліматичній основі (якщо країна-експортер, на думку країни-імпортера, не вживає достатньо заходів для обмеження викидів парникових газів при виробництві відповідних товарів). Більше того, екологічний неопротекціонізм піднімає багато контроверсійних питань, які пов'язані з торгівлею, передачею технологій, а отже розміщенням і концентрацією промислових об'єктів.

До проявів екологічного неопротекціонізму відносимо також реалізацію політики екологічного неоколоніалізму, що проявляється у переміщенні природоємних енергомістких та екологонебезпечних виробництв у країни, що розвиваються; передбачає транспортування токсичних і радіоактивних відходів, вивезення до менш розвинених країн екологічно шкідливих товарів, споживання яких заборонено на внутрішніх ринках розвинених країн; інтенсивне використання природних ресурсів країн, що розвиваються, розвиненими країнами з метою консервації власних природних багатств [10].

В контексті запровадження високих екологічних стандартів, що блокують доступ на внутрішні ринки екологічний неопротекціонізм є інструментом захисту внутрішнього ринку

від конкуренції з боку іноземних товарів, оснований на встановленні екологічних стандартів і застосуванні інших норм національного природоохоронного законодавства. Відповідно, запит на екологічний неопротекціонізм збільшується у міру зростання потреб населення країни у наданні послуг з охорони здоров'я та споживання високоякісних продуктів харчування як наслідку підвищення рівня добробуту. Отже, екологічний неопротекціонізм стає новою нормою регуляторної політики розвинених країн, а отже і відповіддю на сформований запит суспільства на нову якість життя і виступає дієвим інструментом захисту для країн, що розвиваються, які використовують санітарні і фіто-санітарні заходи (СФЗ) як інструмент нетарифних заходів регулювання торговельної політики.

Література:

1. Bailey I., Caprotti F. The green economy: functional domains and theoretical directions of enquiry. *Environment and Planning A*. 2014. Vol. 46. P. 1797–1813.
2. Schmalensee R. From “green growth” to sound policies: an overview. *Energy Economics*. 2012. Vol. 34. P. 2–6.
3. Reznikova N., Ivaschenko O. Global problems as a subject of interdisciplinary studies in the focus of international economic security and sustainable development. *Економіка та держава*. 2020. № 7. С. 24–31.
4. Reznikova N. Ecological imperatives for extension of globalization processes: problem of economic security. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 21. С. 23–26.
5. Резнікова Н.В. Глобальні проблеми у фокусі нормативної сили ЄС: виклики для координації понять та оцінки існуючих і потенційних загроз. *Журнал європейського і порівняльного права*. 2020. Вип. 12/1-2. С. 35–40.
6. Іващенко О.А. До питання про співвідношення понять "зелене зростання", "сталий розвиток", і "зелена економіка": від колізії до консенсусу. *Бізнес-аналітика в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю: Матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції, 17 березня 2021 року* / Упоряд. О.А. Іващенко. Київ : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2021. С. 132–136.
7. Резнікова Н.В. Глобалізація залежності в термінах конвергенції: виклики міжкраїновій взаємодії. *Вісник Донецького національного університету. Серія В: Економіка і право*. 2014. № 1. С. 164–168.

8. Резнікова Н.В. Діалектика національного та глобального в умовах міжкраїнної взаємозалежності. *Економіка та держава*. 2012. № 9. С. 8–11.

9. Панченко В.Г., Резнікова Н.В. Нова норма світової економіки як середовище становлення неопротекціонізму. *Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки»*. 2014. № 4. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3144.

10. Панченко В.Г., Резнікова Н.В. Неопротекціонізм як інструмент усунення внутрішньої суперечності лібералізму. *Ефективна економіка*. 2016. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5781>.

Резнікова Н.В.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри світового господарства
і міжнародних економічних відносин,
Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка*

ЗЕЛЕНІ ФІНАНСИ ЯК ТРИГЕР СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Перехід до сталого розвитку потребує фінансових джерел для інвестицій, які забезпечують екологічні вигоди в процесі пошуку дієвих інструментів вирішення проблеми системної екологічної кризи [1–4]. Це стало приводом для того, аби ідея «зелених фінансів» отримала широке поширення на мега рівні міжнародної економічної політики з подальшою її імплементацією на рівні національного регулювання [5–7]. Вона була закріплена на рівні міжнародної та національної політик у 2015 році підписанням Паризької угоди на Рамковій конвенції ООН щодо зміни клімату (РКЗК ООН). Угода була підписана 195 сторонами (країнами та організаціями) 12 грудня 2015 року та набула чинності 4 листопада 2016 року. Відповідно до статті 2 Угоди, метою цієї ініціативи є глобальне реагування на загрозу кліматичних змін, сприяючи утримуванию температури в ХХІ столітті на 2 градуси Цельсія нижче ніж у доіндустріальний

період, і докладати зусиль заради зменшення температури до показника 1,5 градусів за Цельсієм. Забезпечення здатності країн керувати наслідками зміни клімату, а також здатності спрямовувати свої фінансові потоки на програми, що сприяють зменшенню викидів парникових газів й стійкого до клімату розвитку є ще однією метою Паризької угоди. Досягнення цих цілей неможливо без відповідної допомоги з боку фінансових установ, як приватних, так і державних.

Ще одна ініціатива із зеленого фінансування – створення Групи вивчення зелених фінансів G20 (GFSG). Ідея запустити GFSG була запропонована в період Китайського головування в G20 і була прийнята 15 грудня 2015 року в м. Сані, в Китаю. Метою GFSG є визначення інституційних та ринкових бар'єрів для зелених фінансів і, виходячи з досвіду країни, розробка варіантів активізації здатності фінансової системи до мобілізації приватного капіталу для зелених інвестицій.

Захист довкілля та сталий розвиток також відповідають цілям політики ЄС. Відповідно до статті 11 Договору про функціонування Європейського Союзу, вимоги щодо захисту навколишнього середовища повинні бути інтегровані у визначення та реалізацію політики та діяльності Союзу, зокрема з метою сприяння сталому розвитку. Протягом багатьох років ЄС здійснював багато ініціатив, присвячених захисту навколишнього середовища та сталому розвитку. Однією з найновіших дій є створення Експертної групи високого рівня з питань сталого фінансування (HLEG) у грудні 2016 року. Обов'язком групи HLEG є надання рекомендацій Європейській Комісії щодо кращої інтеграції ідеї сталості у рамки фінансової політики ЄС, захисту стабільності фінансової системи від ризиків, пов'язаних з довкіллям та її стабільності, а також мобілізації капіталу для фінансування стійких інвестицій та зростання. Більше того, Європейський Союз розробив ідею зелених облігацій, включивши необхідність підтримувати стандарти зелених облігацій ЄС у Плані дій Союзу ринків капіталу (КМУ) 2015 р.

Описані вище ініціативи символізують собою спроби впровадження ідеї зеленого фінансування в економічну та політичну практику. Однак загального визначення зелених

фінансів поки що немає. Аналіз визначень, наданих урядами, міжнародними організаціями та фінансовими установами, які беруть участь у ідеї зелених фінансів, показує, що основні мотивації цих суб'єктів визначають відмінності в їх підході до ідеї зеленого фінансування. Фінансові установи, як фондові біржі, так і розробники відповідних біржових індексів [8], встановили власні зелені критерії для показників стійкості, щоб виділити емітентів, які демонструють сильну екологічну причетність, та оцінити їх фінансові результати. Банківські асоціації, як Інститут міжнародних фінансів, опублікували вказівки щодо зеленого кредитування та облігацій для підтримки залучення банківського сектору до сталого фінансування. Уряди та регуляторні органи ЄС встановили добровільні чи обов'язкові правила, спрямовані на покращення розуміння зелених фінансів, поліпшення якості даних та збільшення інвестицій в зелене фінансування.

Дослідницька група «Зелені фінанси G20» визначає «зелені фінанси» як фінансові інвестиції, які забезпечують екологічні переваги в більш широкому контексті сталого розвитку. Ці екологічні переваги можуть асоціюватись, серед іншого, з таким: зі скороченням забруднення повітря, води та земель; із підвищенням енергоефективності; із пом'якшенням та адаптацією до зміни клімату. Зелене фінансування передбачає зусилля державних та приватних організацій та установ, спрямовані на збільшення екологічно чистих інвестицій та зменшення шкоди для навколишнього середовища.

Однією з найбільш залучених країн до просування ідеї зеленого фінансування є Китай. Крім ініціатив на міжнародній арені, Китай також розробив концепцію зеленого фінансування на національному рівні. У серпні 2016 року він видав «Керівні принципи створення зеленої фінансової системи». Цей документ був наданий для сприяння сталому розвитку економіки Китаю, налагодженню зеленої фінансової системи, вдосконаленню функції ринку капіталу у розподілі ресурсів на зелені проекти, а також підтримці та сприянню розвитку зеленої економіки. У цьому документі, «зелені фінанси» визначаються як фінансові послуги, що надаються для економічної діяльності в сфері

покращення навколишнього середовища, пом'якшення змін клімату та більш ефективного використання ресурсів. Ці економічні заходи включають фінансування, функціонування та управління ризиками для проектів у таких сферах як охорона навколишнього середовища, економія енергії, чиста енергія, зелений транспорт та зелені будівлі.

Загалом, зелене фінансування стосується широкого кола фінансових установ та активів і включає державне та приватне фінансування. Враховуючи обсяг інвестиційних витрат, необхідних для здійснення екологічних проектів, співпраця між органами державної влади та приватними структурами є надзвичайно важливою. Учасники ринку капіталу (як банки та інвестори) могли б підняти рівень "озеленення" своїх операцій, включивши конкретні фінансові продукти, такі як марковані зелені позики / облігації та зелені інфраструктурні фонди, тим самим докладаючи зусиль у сприяння міжнародній конкурентоспроможності [9]. Уряди можуть залучати ресурси державних фінансів для реалізації екологічних проектів шляхом прямих зелених інвестицій або шляхом підтримки приватних зелених фінансів.

Література:

1. Іващенко О.А. Системна екологічна криза як предмет міждисциплінарних досліджень. *Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки»*. 2018. URL: <http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ecn/article/view/3462>.
2. Reznikova N., Ivashchenko O., Rubtsova M. Global problems as a subject of interdisciplinary studies in the focus of international economic security and sustainable development. *Ekonomika ta derzhava*. 2020. Vol. 7. P. 24–31.
3. Reznikova N. Transnationalization as an aggravator of the nature use problem: challenges on the way to sustainable development. *Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки»*. 2016. № 7. URL: <http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ecn/issue/view/16336>.
4. Reznikova N., Zvarych R., Zvarych I., Shnyrkov O. (2019). Global circular e-chain in overcoming the global waste. *Procedia Environmental Science, Engineering and Management*. Vol. 6 (4). P. 641–647. URL: <http://procediaesem.eu/pdf/issues/2019/no4/72Reznikova19.pdf>.
5. Іващенко О.А. Політекономія сталого розвитку: інституційні важелі забезпечення трансформаційного управління. *Стратегія*

розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти: матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції. Київ : «Інформаційно-аналітичне агентство», 2020. С. 235–238.

6. Іващенко О.А. До питання про співвідношення понять "зелене зростання", "сталий розвиток", і "зелена економіка": від колізії до консенсусу. *Бізнес-аналітика в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю*: Матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції, 17 березня 2021 року / Упоряд. О.А. Іващенко. Київ : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2021. С. 132–136.

7. Резнікова Н.В. Консолідаційний потенціал «зеленої економіки» як запорука реалізації Цілей сталого розвитку. *Зелена економіка та низьковуглецевий розвиток: міжнародний та національний вимір*: матеріали Міжнародної науковопрактичної конференції (м. Київ, 4 грудня 2020 р.). Київ : Державна екологічна академія післядипломної освіти та управління, 2020. С. 82–86.

8. Melnyk T., Reznikova N., Ivashchenko O. Problems of statistical study of “green economics” and green growth potentials in the sustainable development context. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2020. Vol. 6 (3). P. 87–98.

9. Іващенко О.А. Екологічні важелі конкурентоспроможності: від теорії до міжнародної практики. *Зелена економіка та низьковуглецевий розвиток: міжнародний та національний вимір*: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 4 грудня 2020 р.). Київ : Державна екологічна академія післядипломної освіти та управління, 2020. С. 67–71.

НАПРЯМ 2. МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС

Кобилянська Л.М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки,
старший науковий співробітник,
Національний університет харчових технологій*

СУЧАСНІ ТРЕНДИ «ЗЕЛЕНОГО» БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Сучасними глобальними проблемами сталого розвитку людства залишається антропологічний вплив на зміщення екологічної рівноваги, що є однією з причин тотальних змін клімату та глобального потепління, забезпечення продовольчої безпеки, відсутності доступу до дешевих природних ресурсів та енергоносіїв. Для переважної більшості країн світу актуалізується використання альтернативних видів електроенергії та щорічне зростання частки виробництва відновлюваних екологічно безпечних енергоресурсів завдяки використанню енергії сонця, вітру, геотермальних джерел, припливів, хвиль.

Українська економіка все ще залишається матеріало-, ресурсозатратною та переобтяженою екологічними проблемами. В Україні частка альтернативних джерел енергії у 2020 р. складала близько 8%, що є незначним показником порівняно з такими державами як Німеччина, Велика Британія, США, країни Скандинавії, де на екологічно чисті джерела енергії припадає 20–25% загальних обсягів виробленої енергії. Однак, лідером з виробництва «зеленої» енергії, частка якої становить 30%, залишається Європейський Союз. Стрімко зростає розвиток альтернативної енергетики в Китаї.

Завдяки державній програмі в Україні, починаючи з 2009 р., діють так звані «зелені» тарифи, що стимулюють виробництво альтернативної електроенергії для власного споживання та дозволяють продавати власникам енергоустановок, зокрема, домашнім домогосподарствам, надлишкові об'єми енергії за

вигідними тарифами. З огляду на повсякчасне зростання цін, генерацією відновлюваної електроенергії щороку зацікавлюється все більша кількість вітчизняних підприємців.

Найбільш активними виробниками та постачальниками екологічно чистої енергії, що утворюється завдяки використанню кінетичної енергії вітру, в Україні наразі є Херсонська, Запорізька та Миколаївська область, тоді як Дніпропетровська область утримує лідируючі позиції з перетворення енергії сонця на теплову та електроенергію.

Перспективними видами виробництва енергії в Україні залишається гідроенергетика, переробка біомаси та виробництво біогазу.

Суттєвим джерелом сировини та енергії в багатьох країнах світу є відходи промислового виробництва, а також побутові відходи. Провідні країни світу, такі як США, Швеція, Данія вже давно освоїли сучасні технології утилізації сміття, виробництва палива з відходів, водночас, частково розв'язавши енергетичну проблему.

Переробка вторинної сировини – це прибутковий вид «зеленого» бізнесу, основа так званої «циркулярної» економіки, однак, в Україні він все ще знаходиться на початковій стадії розвитку. Сортування відходів є важливою складовою цього різновиду підприємництва, отже, необхідне проведення роз'яснювальної роботи серед населення, залучення моральних та матеріальних стимулів. Надзвичайно актуальним заходом залишається формування громадської думки та привертання уваги до екологічних проблем завдяки розповсюдженню інформації через ЗМІ, Інтернет-ресурси, а також завдяки проведенню виховної роботи з учнями шкіл, студентами закладів вищої освіти, організації масових заходів з благоустрою, прибирання лісо-паркових зон.

Розвиток екологічного (зеленого) туризму – ще один перспективний різновид бізнесу. Серед основних чинників, що сприятливо впливають на розвиток туризму в Україні – необхідність рекреації на природі для міського населення, зацікавленість процесом виробництва (виращування та переробки) органічної продукції, сільська екзотика та залучення

до культурних традицій і народних звичаїв, існуючі потреби спілкування з природою, що задовольняються завдяки організації походів, риболовлі, збирання лікарських трав, ягід, грибів.

Новим трендом розвитку малого і середнього підприємництва є екобудівництво, екоремонт та екодизайн [1]. Виробництво будівельних матеріалів та екофарб з натуральної сировини, зведення будинків із застосуванням енергоефективних та енергозберігаючих технологій набуває обертів у всьому світі, дизайн інтер'єру та ландшафтів із застосуванням природних матеріалів стає дедалі популярнішим і в Україні.

Широкого розповсюдження в США, країнах Європи набули такі тренди як екоклінінг, виготовлення безфосфатних миючих засобів, а також косметичних засобів з натуральної сировини. Розвиток даних видів підприємництва є надзвичайно своєчасним з огляду на промислове техногенне навантаження, що негативно впливає на екосистему і спричиняє деградацію довкілля на всій території України.

Україна має значні перспективи щодо розвитку «зеленого» бізнесу за умови впровадження екологічних вимог щодо діяльності підприємств, удосконалення вітчизняної нормативно-правової бази, реалізації програм державної підтримки, першочергового кредитування екологічних проектів. Впровадження екологічно чистих технологій на виробництвах можливе завдяки пільговому оподаткуванню таких підприємств, стягненню значних штрафів за екологічні правопорушення, оподаткуванню продукції, що наносить шкоду довкіллю. В цьому сенсі, надзвичайно актуальною залишається проблема залучення «зелених» інвестицій до вітчизняної економіки.

Література:

1. «Зелений» бізнес для малих і середніх підприємств. URL: <http://pleddg.org.ua/wp-content/uploads/2017/11/SME-Guide-web.pdf>.

Музиченко Г.Г.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки,
Національний університет харчових технологій*

УСПІШНИЙ ДОСВІД КИТАЮ У СТВОРЕННІ СПЕЦІАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗОН

За останні 30 років Китай досяг феноменального економічного зростання. Численні спеціальні економічні зони (СЕЗ) та промислові кластери, що виникли після реформ у країні на початку 80-х рр. XX ст. зробили вирішальний внесок в економічний успіх Китаю. СЕЗ успішно випробували ринкову економіку та нові інститути, стали взірцем для наслідування для решти країни. Разом із численними промисловими кластерами спеціальні економічні зони зробили значний внесок у зростання ВВП, зайнятості, збільшення експорту та залучення іноземних інвестицій. Економічні зони також відіграють важливу роль у впровадженні нових технологій та сучасних методів управління. Однак після 30 років ефективного функціонування вони продовжують стикатись з багатьма проблемами які потребують нагального вирішення.

Під терміном спеціальної економічної зони в Китаї розуміється комплекс пов'язаних між собою економічних видів діяльності та послуг. Як наслідок, китайські СЕЗ є більш функціонально різноманітними та охоплюють набагато більші території, ніж інші типи економічних зон. До СЕЗ Китаю зазвичай відносять сім конкретних зон (Шеньчжень, Чжухай, Шаньтоу, Сямень, Хайнань, новий район Шанхай Пудун і новий район Тяньцзінь Біньхай), а також зони економічного та технологічного розвитку, зони вільної торгівлі, зони експортно-переробної діяльності, зони високотехнологічного промислового розвитку тощо (табл. 1).

Створення та розвиток СЕЗ від початку було невід'ємною частиною односторонньої стратегії «політики відчинених дверей», прийнятої на 11-му з'їзді Комуністичної партії Китаю у 1978 р. Ця стратегія була спрямована на створення умов для

поступового переходу країни від закритої планової економіки до орієнтованої на зовнішні ринки, що призведе до зростання економіки на основі індустріалізації за рахунок розвитку експорту [2, с. 83].

Таблиця 1

Типи спеціальних економічних зон Китаю [1]

Тип СЕЗ	База створення СЕЗ
Адміністративні райони	- на основі існуючих адміністративних регіонів; - новостворені адміністративні регіони, які функціонують у формі СЕЗ
Географічні райони	на основі географічних особливостей та наявних ресурсів
Міжнародне співробітництво	зони економічного чи промислового співробітництва створені за участю іншої країни
Місцеві індустриальні парки	промислові парки, визначені органами місцевого самоврядування
Галузеві кластери	- створені для підтримки розвитку окремих галузей; - кластери промисловості
Корпоративні СЕЗ	індустриальні парки, створені підприємствами з власними ланцюжками поставок

Задачі, які ставились перед СЕЗ [2, с. 84]:

- вирішення проблеми обмежених ресурсів за рахунок підтримки великомасштабних інвестицій;
- сприяння додатковому експериментуванню та навчанню на основі торгівлі за підтримки державної політики;
- залучення прямих іноземних інвестицій для стимулювання зростання експортно-орієнтованої економіки та створення нових робочих місць;
- сприяння лібералізації економіки (включаючи торговельну, фінансову та інституційну лібералізацію) шляхом впровадження політичних заходів та інновацій на місцях.

У Китаї немає єдиного законодавчого акту, який би детально надавав порядок створення, функціонування та управління зонами, а також вичерпний перелік пільг в них. Чинне законодавство формувалося за принципом «за необхідністю».

Найвищим органом адміністративного управління зонами є Канцелярія Держради КНР у справах спеціальних економічних зон. Вона розробляє основні політичні настанови та контролює їх виконання, здійснює загальне керівництво іншими відомствами якщо їх діяльність пов'язана із СЕЗ.

На СЕЗ припадає 22% ВВП Китаю, 45% загального обсягу національних прямих іноземних інвестицій і 60% експорту. За оцінками аналітиків Всесвітнього банку, у спеціальних економічних зонах створено понад 30 мільйонів робочих місць, виріс прибуток фермерських господарств на 30%, а також прискорила індустріалізація, модернізація сільського господарства та урбанізація [3].

Починаючи з 2013 року Китай почав експериментувати з новим типом СЕЗ: пілотними зонами вільної торгівлі (ЗВТ). Крім того, що вони функціонують як експортно-виробничі зони з традиційними фіскальними стимулами, пілотні ЗВТ отримували цільову підтримку з боку центрального уряду, зосереджену на лібералізації економіки та експериментуванні з інвестиційною політикою. Наприклад, Китай вперше випробував свій підхід до іноземних інвестицій з негативним списком у своїй пілотній ЗВТ у Шанхаї в 2013 році. До цього часу ЗВТ були ефективним засобом тестування нової економічної політики. ЗВТ також становлять значну частину зовнішньої торгівлі та інвестицій Китаю. Протягом перших семи місяців 2020 року китайські ЗВТ внесли 400 млрд. дол. у зовнішню торгівлю (13,5% загального обсягу Китаю) та залучили понад 3300 нових іноземних підприємств, що склало 13,3 млрд. дол. іноземних інвестицій (16,8% від загальної кількості Китаю).

Незважаючи на вражаючі результати діяльності китайських СЕЗ їм необхідно постійно адаптуватися до умов, що змінюються, і продовжувати стимулювати інновації. Вони стикаються з низкою проблем, які вимагають розгляду довгострокової перспективи щодо залучення та розвитку нових галузей, зменшення дублювання, поглиблення реформ та заохочення місцевих підприємств. СЕЗ можуть пілотувати та тестувати інституційні інновації, тоді як зони вільної торгівлі можуть експериментувати з фінансовими моделями для залучення

інвестицій. Загальною вимогою є прозора, цілеспрямована, послідовна, ефективна політика китайського уряду щодо подальшого розвитку СЕЗ [3].

Література:

1. Douglas Zhihua Zeng. China's Special Economic Zones and Industrial Clusters: Success and Challenges. Lincoln Institute of Land Policy. 2012, 44 p.
2. HENDERSON JOSHUA. CHINA'S NEW FREE TRADE ZONES: A PIVOT INWARD? 2020. URL: <https://bit.ly/3hfsfo6>.
3. Experience Gained in the Development of China's Special Economic Zones. China Development Bank. URL: <https://bit.ly/3C9jE2J>.

НАПРЯМ 3. ЕКОНОМІКА НА МАКРО-ТА МІКРОРІВНЯХ

Горлова О.П.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та
організації підприємницької діяльності,
Одеський національний економічний університет*

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ МЕТОДІВ МОДЕЛЮВАННЯ ТА ОЦІНКИ ІНТЕГРОВАНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Світові тенденції екологічної, соціальної та енергетичної безпеки суспільства вимагають від бізнесу формування певних стандартів, що відповідають зовнішньому контексту. Сучасні стандарти бізнесу не обмежуються гарантіями якості. З метою забезпечення сталого розвитку підприємства, разом з ISO 9001 та ISO 22000, які вже стали нормою для вітчизняного бізнесу, запроваджують стандарти екологічного та енергоменеджменту, управління охороною здоров'я та безпекою праці та ін., результатом чого є створення або реорганізація в структурі таких підприємств відповідних підсистем управління. Збільшення кількості стандартизованих підсистем управління підвищує складність підприємства як системи. Тому інтеграція стандартизованих підсистем стає все більш поширеним шляхом підвищення гнучкості та зниження невизначеності системи управління підприємством. Формування інтегрованої системи управління (ІСУ) пов'язано з організаційними змінами. Тобто, його треба розглядати як масштабний проєкт підприємства, аналогічно програмі комплексного управління якістю (TQM), яку Дж. Коттер відносить до реформ підприємств [1]. Здійснення такого довготривалого та широкомасштабного проєкту потребує теоретико-методичної підтримки, зокрема володіння відповідними методами моделювання та оцінювання ІСУ.

У літературі зустрічається велика кількість різних концептуальних моделей ІСУ, які мають досить абстрактний

характер [2]. Вони дозволяють отримати загальне уявлення про ІСУ, що є корисним на початковому етапі її формування, а також створює основу для подальших теоретико-методологічних досліджень. Однак, вони мають незначну практичну цінність для проєктування та впровадження реальної ІСУ конкретного підприємства. З метою побудови ІСУ підприємства найчастіше використовують рекомендації Міжнародної організації стандартизації [3] та національних організацій зі стандартизації щодо інтеграції вимог різних стандартів на системи управління (DS 8001:2005 (Данія), AS/NZ 4581:1999 (Австралія та Нова Зеландія), UNE 66177:2005 (Іспанія), PAS 99:2006 (Великобританія), ГОСТ Р 55269-2012 (Росія)), які мають досить високий ступень узагальнення. Використання такої методологічної основи побудови ІСУ призводить до високих витрат часу та ресурсів на усіх етапах формування ІСУ.

На основі вивчення літератури нами було визначено декілька методик, що призначені для формування ІСУ на різних фазах цього процесу [4, с. 68–86]. Ми виділи п'ять груп таких методів: 1) методи оцінки ризиків ІСУ; 2) методи оцінки зрілості ІСУ [5; 6]; 3) порівняльні методи; 4) адаптовані методи, що традиційно використовуються для формування складних технічних об'єктів [7; 8], 5) методи оцінки економічних результатів [9].

Систематизація та аналіз методів моделювання та оцінювання ІСУ дозволила виявити їх переваги і недоліки.

Методи оцінки ризиків ІСУ застосовуються на етапах її створення та розвитку. Під розвитком інтегрованої системи управління слід розуміти її подальше вдосконалення. Серед переваг цієї групи методів ми віднесли наступні: 1) виявлення слабких сторін ІСУ; 2) зниження невизначеності ІСУ на етапах її розробки, впровадження та удосконалення; 3) підвищення надійності процесів підприємства. До недоліків віднесено: 1) протиріччя між вимогою універсальності методу оцінки ризиків в області дії ІСУ та потребою індивідуального підбору методів оцінки ризиків, пов'язаних з різними елементами системи підприємства; 2) відображення тільки одного аспекту ІСУ.

Методи оцінки зрілості ІСУ, як і методи оцінки ризиків, застосовуються на етапах створення та розвитку ІСУ. Перевагою методів оцінки зрілості ІСУ ми бачимо створення порівняльної основи для її поетапного поліпшення. Недоліками цієї групи методів вважаємо наступні: 1) рівень інтеграції може різнитись для різних частин організації; 2) складність завдання комплексного оцінювання формування ІСУ, оскільки формування може здійснюватися за різними сценаріями.

Порівняльні методи та адаптовані методи, які традиційно використовуються для формування складних технічних об'єктів, призначені для використання на етапах створення і розширення ІСУ. Під розширенням інтегрованої системи управління слід розуміти інтеграцію в її структуру наступної (ще однієї) стандартизованої підсистеми.

Перевагою порівняльних методів ми бачимо можливість визначення вимог, які мають бути інтегровані. Серед недоліків цієї групи методів ми визначили наступні: 1) методика орієнтована виключно на стандартизовані системи управління, що обмежує можливості її використання для горизонтальної інтеграції; 2) на її основі неможливо оцінити ступінь відповідності стандартизованих цільових підсистем вимогам підсистем загальної системи управління підприємством.

Група методів формування складних об'єктів, адаптованих до потреб ІСУ, має, на наш погляд, багато переваг, до яких ми віднесли такі: 1) комплексний підхід до ІСУ; 2) сприяння прискоренню розробки документації ІСУ, її аналізу, підтримці та полегшенню впровадження та сертифікації; 3) можливість проведення одночасно цифровізації документообороту ІСУ, який є дуже трудомісткою складовою інтегрованої системи. Однак ці методи водночас мають суттєві недоліки, що обмежують можливість та результативність їх практичного застосування. До них ми віднесли наступні: 1) потреба у фахівцях високої кваліфікації та глибоких знаннях у суміжних дисциплінах; 2) не гарантує повне усунення сертифікаційних ризиків. За допомогою моделей не можуть бути виконані «м'які» вимоги, які сильно залежать від поведінки людини. Наприклад, забезпечення обізнаності в масштабах підприємства.

Методи оцінки економічних результатів мають використовуватись на етапі розвитку ІСУ. Основними їх перевагами, що визначено нами, є наступні: 1) сукупна оцінка витрат на постійне вдосконалення якості, на забезпечення екологічних параметрів технологічного процесу виготовлення продукції та витрат на охорону праці; 2) оцінка впливу складових ІСУ на фінансовий результат підприємства. До недоліків цієї групи методів ми віднесли такі: 1) відсутність зв'язку з рівнем задоволеності споживачів; 2) неможливість проведення комплексної оцінки ІСУ.

Аналіз переваг та недоліків методів моделювання та оцінювання ІСУ, розглянутих вище, дозволяє зробити загальний висновок щодо їх результативності: основна проблема полягає у неможливості здійснення релевантної комплексної оцінки ІСУ на всіх етапах її формування та розвитку, що викликано певною обмеженістю існуючих методів.

Для забезпечення комплексності оцінки ІСУ та можливості порівняння та накопичення результатів оцінки нами запропоновано проведення оцінки результативності ІСУ через поняття складності системи.

Література:

1. Kotter J.P. Leading Change. Harvard Business Press, 1996. 194 p.
2. Domingues J.P.T., Sampaio P., Arezes P.M. Analysis of integrated management systems from various perspectives. *Total Quality Management & Business Excellence*. 2014. Vol. 26, № 11–12. P. 1311–1334.
3. The Integrated Use of Management System Standards (IUMSS) / ISO. Switzerland : ISO, 2018.
4. Горлова О.П. Формування інтегрованої системи управління промисловим підприємством : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Одеса, 2021. 270 с.
5. Moumen M., Aoufir H. Evaluation of maturity level of QSE management systems: Empirical analysis, case of Moroccan companies. *Modern Applied Science*. 2016. Vol. 10, № 5. P. 1913–1852.
6. Poltronieri C.F., Gerolamo M.C., Carpinetti L.C.R. Integrated Management Systems: Literature Review and Proposal of Instrument for Integration Assessment. *Global Journal on Humanities and Social Sciences*. 2015. Vol. 1. № 2.

7. Ibarra L.A.C., Calarge F.A. A Proposal to Leverage Improvements on Integrated Management Systems Applying Zachmans Corporative Architecture. *Advanced Materials Research*. 2014. Vol. 860–863. P. 3035–3040.

8. Rößler R. Modeling Integrated Management Systems. 2016. URL: https://www.researchgate.net/publication/299213322_Modeling_Integrated_Management_Systems (дата звернення: 15.12.2020).

9. Pardy W.G., Andrews T. Integrated management systems : leading strategies and solutions. Lanham : Government Institutes, 2009. xii, 232 p.

Грузький Ю.О.

аспірант,

*Державний науково-дослідний інститут
інформатизації та моделювання економіки*

ПУБЛІЧНІ ЗАКУПІВЛІ ЯК ЗАСІБ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙ

Економічна функція держави, як і будь-яка інша функція, здійснюється за допомогою певних засобів і методів соціальної діяльності, тобто економічна і соціальна функції держави є тісно пов'язаними. З однієї сторони, держава, регламентуючи за допомогою правових механізмів, функціонування економічної системи, впливає на ринкові відносини, а, з іншої сторони, сама є активним учасником цих же відносин. Уманців Ю.М. та Міняйло О.І. справедливо підкреслюють, що виникнення та розвиток економічних функцій держави є результатом розвитку економіки та об'єктивних суспільних потреб [1, с. 147]. У найбільш узагальненому вигляді соціальна функція відображає стан взаємин і рівень взаємодії між державою та людиною, а також, що є більш важливим, ставлення держави до людини, яке можна оцінити за ступенем участі держави у процесах життєзабезпечення громадян [2, с. 43].

В умовах сьогодення відзначається необхідність поступового переходу від політики «соціальної держави» до політики «ефективної держави», суть якої зводиться до того, що держава внаслідок неймовірно збільшених витрат, що спричинили збільшення дефіциту державного бюджету, повинна істотно

звужити коло своїх обов'язків, переклавши вирішення ряду задач, які вона ще недавно виконувала, на інші господарюючі суб'єкти [3, с. 33–37]. На думку Уманціва Ю.М. та Міняйла О.І., успішна реалізація державою її функцій передбачає вирішення двох найважливіших завдань стратегічного характеру. Перше завдання має на меті приведення функцій держави у повну відповідність з її потенціалом, під яким слід розуміти здатність уряду ефективно здійснювати свою політику. Друге завдання пов'язане з необхідністю підвищення дієздатності державних інститутів, що передбачає провадження ефективної регламентуючої діяльності держави [1, с. 147]. Притримуючись тези про соціальну спрямованість діяльності держави та необхідності забезпечення державою гідного рівня життя її громадян, розділяючи думку зазначених науковців щодо необхідності здійснення урядом ефективної політики в економіці, варто зазначити, що виконання вищевказаних завдань можливо забезпечити за допомогою продуманої нормотворчої діяльності держави, подальшого розвитку інституціональної та секторальної структури економіки, опанування та практичного впровадження високотехнологічних інноваційних продуктів та технологій, які будуть здатні конкурувати на внутрішньому та зовнішньому ринках, що врешті сприятиме економічному зростанню нашої держави.

Лихолат А.О. зауважує, що стратегічним пріоритетом в Україні у контексті забезпечення національної конкурентоспроможності є опанування науково-технологічної моделі економічного розвитку [4]. Слід відмітити, що за сучасних умов економічний розвиток держави без застосування та широкого впровадження інноваційних продуктів є неможливим. Розроблення оптимальної стратегії інноваційного розвитку економіки та її виконання всіма учасниками інноваційної діяльності є пріоритетним завданням держави, що в певній мірі співпадає з думкою Уманціва Ю.М. та Міняйла О.І. щодо необхідності ефективної діяльності держави для успішної реалізації її функцій. Із інноваційною функцією держави також корелюється і соціальна функція, від ефективності здійснення якої залежить

доступ громадян до державних сервісів та споживання якісних державних послуг.

Указом Президента України від 12 січня 2015 р. № 5/2015 було схвалено Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020», метою якої є впровадження в Україні європейських стандартів життя та вихід України на провідні позиції у світі. Задля цього рух уперед здійснюватиметься, зокрема, за вектором розвитку – забезпечення сталого розвитку держави, проведення структурних реформ та, як наслідок, підвищення стандартів життя. Україна має стати державою з сильною економікою та з передовими інноваціями. Стратегія передбачає за вектором розвитку реформу у сфері здійснення державних закупівель [5]. Кабінет Міністрів України, схваливши розпорядженням від 24 лютого 2016 р. № 175-р. Стратегію реформування системи публічних закупівель («дорожню карту»), визначив гармонізацію законодавства України у сфері публічних закупівель з нормами ЄС відповідно до положень Угоди про асоціацію одним із напрямів реформування сфери публічних закупівель (реалізації Стратегії) [6]. Приведення нормативно-правової бази у відповідність зі стандартами ЄС є, в першу чергу, виконанням нашою державою своїх зобов'язань перед міжнародними партнерами, а, з іншої сторони, нормативно-правова база, яка чітко регламентує питання проведення публічних закупівель, доведення вказаних нормативів до розпорядників бюджетних коштів (замовників у публічних закупівлях) сприятиме як правовій визначеності, так і ефективності публічних закупівель.

Розпорядженням КМУ від 10 липня 2019 р. № 526-р. схвалено Стратегію розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 р., відповідно до якої для побудови інноваційної економіки з розвинутим підприємництвом, інноваціями та високою продуктивністю виробництва Україні як державі, яка має великий інтелектуальний потенціал, необхідно фокусуватися на напрямках, які відповідають інноваційному процесу в Україні, враховуючи інтереси всіх заінтересованих сторін [7]. Аналіз вищевказаних нормативних документів показав, що головним невирішеним питанням було і залишається питання оптимізації відносин між органами влади та іншими учасниками

інноваційної діяльності. Уряд, схвалюючи відповідні концепції, стратегії економічного розвитку, зокрема, інноваційного розвитку, констатує недостатність фінансування та низький рівень їх виконання. В умовах глобалізації та подальшої інтеграції України в ЄС, гармонізації законодавства із стандартами ЄС, фундаментальним є залучення і підтримка наукових та науково-технологічних досліджень, стимулювання розроблення інноваційних продуктів, налагодження зв'язку між наукою, освітою та процесом виробництва. Кінцевою метою цього процесу є виведення національних товарів на якісно інший рівень та практичне впровадження інноваційної моделі розвитку нашої економіки.

У пункті 47 Преамбули Директиви 2014/24/EU Європейського парламенту і Ради ЄС про державні закупівлі від 26 лютого 2014 р. наголошується на тому, що наукові дослідження та інновації, у тому числі екологічні та соціальні інновації, є одними з основних чинників зростання в майбутньому. Державні органи повинні обирати найкращий стратегічний підхід у застосуванні державних закупівель для стимулювання інновацій [8]. Запровадження процедури інноваційного партнерства (стаття 31 Директиви 2014/24/ЄС), відповідно до Стратегії реформування системи публічних закупівель («дорожньої карти»), відноситься до четвертого етапу адаптації законодавства до правил ЄС згідно з положеннями глави 8 Угоди про асоціацію. Малолітнева В.К. визначила інноваційне партнерство як новий вид процедури, який має справу не лише з процедурою визначення учасників-партнерів, але і із самою структурою інноваційного партнерства, тобто позицією після укладення договору. Інноваційне партнерство має складатись із послідовних етапів, починаючи від проведення науково-дослідних робіт і закінчуючи, але не обов'язково, виробництвом та поставкою продукції. Інноваційне партнерство передбачає створення принципово нової продукції, якої ще немає на ринку [9, с. 93]. Отже, вказана процедура дає можливість придбати інноваційні продукти, послуги або роботи, що одночасно задовольнятиме потреби замовників та сприятиме інноваційному розвитку національної економіки.

Впровадження інноваційних продуктів та технологій в Україні визначає сьогодні рівень її економічного та соціального розвитку, що формує добробут кожного члена суспільства. Публічні закупівлі можуть задовольняти потреби замовників в інноваційних продуктах та слугувати одним із засобів розвитку інновацій в державі.

Література:

1. Уманців Ю.М. Міняйло О.І. Еволюція ролі та функцій держави в економіці. *Економічний вісник університету*. 2016. Вип. 28 (1). С. 140–148.
2. Венцель В.Т. Соціальна функція держави в умовах глобалізації та трансформації економіки. *Публічне управління та митне адміністрування*. 2019. № 3 (22). С. 40–46.
3. Малий І.Й. Теорія розподілу суспільного продукту : монографія. Міністерство освіти і науки України. Київ : КНЕУ, 2000. 248 с.
4. Лихолат А.О. Проблеми державного регулювання і стимулювання науково-технічної та інноваційної діяльності в ринкових умовах. URL: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/12315/1/27_16_Luholat.pdf (дата звернення: 05.11.2021).
5. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 12.01.2015 р. № 5/2015 / Президент України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#Text> (дата звернення: 05.11.2021).
6. Про Стратегію реформування системи публічних закупівель («дорожню карту»): Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.02.2016 р. № 175-р / Кабінет Міністрів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/175-2016-%D1%80#Text> (дата звернення: 05.11.2021).
7. Про схвалення Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 10 липня 2019 р. № 526-р / Кабінет Міністрів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-%D1%80#Text> (дата звернення: 05.11.2021).
8. Гармонізація системи державних закупівель в Україні зі стандартами ЄС / Збірник директив ЄС з питань державних закупівель. Grown agents ltd. 2015. 637 с. URL: <https://dn.gov.ua/storage/app/sites/1/zakupivli/dodatok-31dyrektyvy-yes-po-zakupivlyah-1.pdf> (дата звернення: 05.11.2021).

9. Малолітнева В.К. Інноваційне партнерство як спеціальна процедура публічних закупівель у Європейському Союзі та засіб розвитку інновацій. *Господарське право і процес*. 2019. № 11. С. 90–97.

Gutkevych Svitlana

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of the International Economics Department,
National University of Food Technologies*

Zanozovska Oksana

*International Economics Department,
National University of Food Technologies*

INVESTMENT PRIORITIES OF AGRARIAN SECTOR

Investment attractiveness of the agrarian and industrial complex is directly related to the investment climate in Ukraine. The investment attractiveness of regions is their integral characteristic from the standpoint of the prospects for development and creation of the investment climate, a sufficient level of development of market and social infrastructures, real opportunities for obtaining the investment resources and other factors that significantly affect the formation of investment returns and limitation investment risks.

The investment attractiveness of individual regions is assessed during the development of the investment strategy of enterprises and the sectoral/regional diversification of its investment portfolio. As research studies show, the economic nature of the attractiveness of investment objects is predetermined by a system of criteria for their attractiveness. Criteria for investment attractiveness are associated with the sufficiency, first of all, of the economic justification of the investment project. According to the criteria of attractiveness, the priority among the sectors of the Ukrainian economy is the following:

- strategic industries that ensure the life of the state: energy, agrarian and industrial complex, transport, mechanical engineering;

- priority sectors of the economy: agriculture, food industry, trade, education, healthcare;
- infrastructure industries: social infrastructure, tourism, etc.

When determining the timing of the project, one should take into account the criterion of capital return, that is, the profitability associated with the efficiency of investments. The criterion characterizing the investment attractiveness involves the analysis of investment sources (own, borrowed, foreign) and the volume of investments. The criterion for the financial stability of the investment object is the financial and economic state of the recipient, which ensures the normal production process from the required amount of profit. The proposed system of criteria for the attractiveness of the investment process must be used in practice, primarily to protect economic security (except for national interests in the investment sphere).

Economic safety also includes food security, which is determined by the level of efficiency of the agrarian and industrial complex. Investment projects have a specific focus, for example, investing in the introduction of intensive technologies for the production of agricultural products of a certain type. They should be implemented in the regions with the most favorable investment conditions, and to determine their level, the state of the economic development of the agricultural sector is assessed.

Natural and geographical factors affecting the level of investment attractiveness of the crop production industry in the context of the regions of Ukraine are taken into account, first of all, when assessing the market for agricultural products, including: geographic boundaries of the product market; total volume of production and sales of products; demand for needs in dynamics for the period of implementation of the investment project; the quality level of products and the possibility of its improvement. The land fund of Ukraine is characterized by the presence of sufficient biologically productive potential with a high specific gravity of black earth. The country's crop production is mainly located on the lands of the black earth type. Agricultural activity in Ukraine is carried out in three natural-economic zones: Steppe, Forest and Steppe, Polissya,

which have a significant difference in natural and climatic conditions that predetermine the development of certain industries.

Distribution of the rural population by zones, respectively 8; 2; 12,9; 16,3 million people are able to ensure the production of all the necessary food products that meet the zonal conditions. The economic assessment of the efficiency of agricultural production is carried out using the main indicators characterizing the level of agricultural production:

- production of products per capita;
- material and technical base of agriculture;
- production of basic types of food;
- wage level;
- the amount of investments.

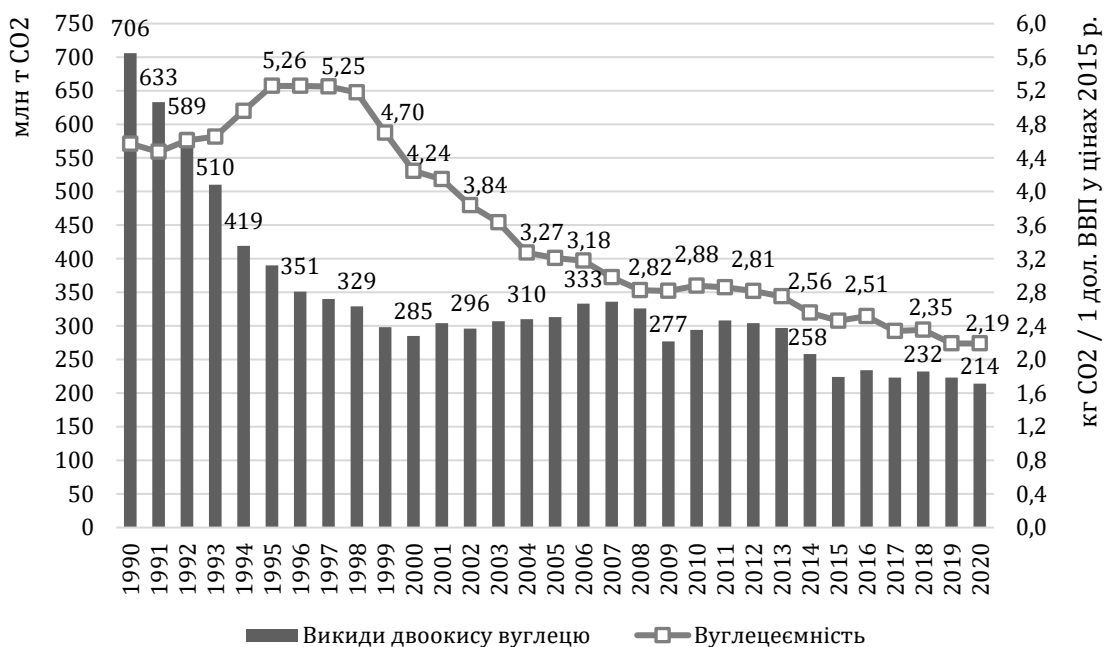
These indicators characterize the attractiveness of the branches of the agrarian and industrial complex, the level of development of agricultural production, the financial condition of agricultural enterprises, the effectiveness of economic reforms, the standard of living of the rural population. The development of agricultural enterprises in modern conditions of sustainable economic development requires gradual reforms to increase the efficiency of the agricultural sector of the Ukrainian economy.

References:

1. Gutkevych S. (2003) Investitsionnaya privlekatel'nost' agrarnogo sektora ekonomiki : Monografiya. Kyiv : Izd-vo Yevrop. un-ta, 251 p.
2. Gutkevych S.O. (2019) Príoriteti ínvěstitsíynoŭ díyal'ností v suchasnikh umovakh: monografiya / za zag. red. prof.Gutkevych S.O. Kharkív "Dísa plus", 164 p.
3. Strategiya rozvitku: investitsionnyy vimír : Monografiya / za red. prof. Gutkevich S.O. Kharkív : «Dísa plus», 2016. 162 p.

ІНДУСТРІАЛЬНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ В УМОВАХ ДЕКАРБОНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Протягом трьох останніх десятиріч Україна зробила надзвичайно вагомий внесок у скорочення глобальних викидів парникових газів в атмосферу. Зокрема, протягом 1990–2020 рр. викиди двоокису вуглецю в атмосферу в Україні впали з 706 до 214 млн м³ (на 69,7%), загальні викиди парникових газів скоротилися на 62,4%. Незважаючи на те, що значним фактором скорочення зазначених викидів стали кризові процеси у вітчизняній промисловості, у вказаний період зроблено низку кроків у напрямі підвищення енергоефективності виробництва, завдяки чому відбувається невпинне зниження енергоемності та вуглецеємності валового внутрішнього продукту (рис. 1, табл. 1).



**Рис. 1. Динаміка вуглецеємності економіки України
у 1990–2020 роках**

Джерело: [1]

Таблиця 1

Динаміка енергоємності ВВП України у 2007–2019 роках

Роки	Загальне постачання первинної енергії, тис. т н.е.	ВВП за ПКС у цінах 2017 р., млрд міжнародних доларів	Енергоємність, т н.е. / тис. міжнародних доларів
2007	139330	596,7	0,234
2008	134562	610,4	0,220
2009	114420	520,3	0,220
2010	132308	540,3	0,245
2011	126438	569,8	0,222
2012	122488	571,2	0,214
2013	115940	571,0	0,203
2014	105683	533,6	0,198
2015	90090	481,5	0,187
2016	94383	492,2	0,192
2017	89462	504,4	0,177
2018	93492	521,5	0,179
2019	89072	538,4	0,165

Джерело: [2]

Поряд з цим відбувається активний розвиток відновлювальних джерел. Так, частка відновлюваних джерел у виробництві електроенергії протягом 2015–2020 років сукупно зростає з 7,9 до 11,3% [3].

Важливою реформою на шляху декарбонізації української економіки став запуск фонду енергоефективності (2014 р.) та реалізація на його базі державної програми «Теплі кредити» у секторі ЖКГ. У 2020 році дію програми розширено також на бюджетні установи – школи, лікарні тощо. З 2016 року реалізується механізм енергосервісу для впровадження енергоефективних заходів на об'єктах комунальної та державної форми власності. Всього у 2016–2020 роках укладено понад 550 ЕСКО-договорів, що сприяли економії енергії на 35%.

На тлі зазначених успіхів сформувався прошарок лобістів, які наполягли на тому, щоб Україна взяла на себе більш амбітні міжнародні зобов'язання щодо скорочення викидів парникових газів, зокрема переглянула свій очікуваний національно-визначений внесок (НВВ) до проекту нової глобальної кліма-

тичної угоди від 2015 р. У рамках другого НВВ, затвердженого КМУ 30 липня 2021 р., Україна змінила ціль зі скорочення викидів парникових газів в до 2030 р. з 60 до 35% від рівня 1990 р. [3]. Попри, безумовно, позитивний екологічний ефект від цієї ініціативи, необхідно наголосити, що запровадження другого НВВ загальмує розвиток низки галузей вітчизняної промисловості.

Енерго- і вуглецеємність секторів української економіки є нерівномірною. Зокрема, більшість викидів CO₂ зі стаціонарних джерел забруднення здійснюють металургійні підприємства, виробники хімічної й різної неметалевої мінеральної продукції (виробів зі скла, будівельних матеріалів тощо), а також підприємства енергетичного комплексу (рис. 2).

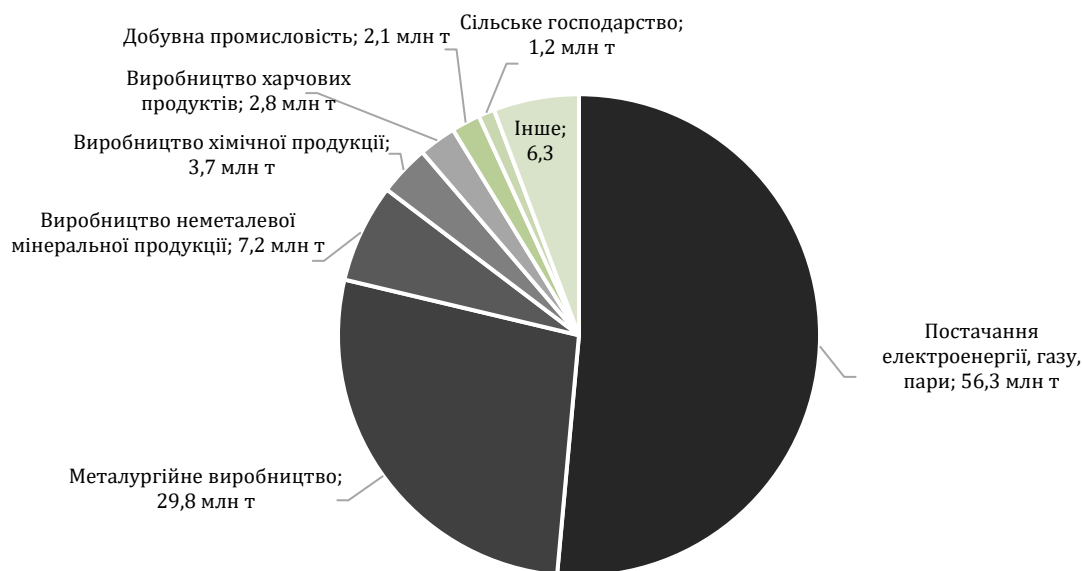


Рис. 2. Секторальна структура викидів CO₂ стаціонарними джерелами забруднення в Україні у 2020 році, млн т

Джерело: [4]

За попередніми оцінками, екологічна модернізація підприємств вказаних секторів промисловості протягом наступного десятиріччя потребуватиме від 102 млрд євро (близько 3,2 трлн грн) капітальних інвестицій або в середньому 320 млрд грн капітальних інвестицій на рік. При цьому,

загальний обсяг капітальних інвестицій у промисловість України в 2020 році становив всього 153,3 млрд грн [5]. Отже, сумарний розмір усіх виключення капітальних інвестицій, а не лише їх незначної частини в екологічну модернізацію, за останні роки в Україні навіть і близько не дає змоги віднайти такі кошти. Протягом 2016–2020 рр. промислові підприємства України інвестували в екологічну модернізацію у середньому 2,5 млрд євро (майже 90 млрд грн) на рік. Таким чином, для реалізації амбітних цілей другого НВВ українські промислові підприємства повинні збільшити поточні інвестиції в екологічну модернізацію у понад 3,5 рази. Очевидним стає питання стосовно фінансових механізмів забезпечення досягнення таких цілей.

На противагу ЖКГ, на даний час не проводиться державної політики, що стимулює заходи з модернізації та підвищення енергоефективності промислових підприємств. Хоча модернізація покращила б конкурентоспроможність сектору, вона пов'язана з надміру високими початковими витратами. Крім того, складний інвестиційний клімат в Україні ще більше ускладнює залучення коштів у галузі промисловості. Інвестиції частково можуть бути підтримані урядом за рахунок надходжень податку на викиди CO₂ (наприклад, через державні позики). Однак наразі, кошти від податку не спрямовуються безпосередньо на енергетичні та кліматичні заходи, а надходять до загального бюджету за принципом загального бюджетного розподілу. Необхідно зазначити, що щорічні доходи від податку на викиди CO₂ в Україні сягають близько 900 млн грн на рік, що становить 0,28% від необхідної суми капітальних інвестицій на енергетичну модернізацію.

Для порівняння, в країнах ЄС для досягнення цілей Європейського зеленого курсу підприємства важкої промисловості для скорочення викидів CO₂ протягом 2021–2030 рр. одержать щонайменше 1 трлн євро через різноманітні механізми пільгових кредитів, грантів та прямих субсидій. Наприклад, у 2021–2027 роках у буде виділено 100 млрд євро для регіонів, які найбільше зачепить декарбонізація. Польща одержить 2 млрд з 7,5 млрд євро в рамках реалізації цієї

програми через Фонд справедливого переходу, який фінансує Єврокомісія. Німеччина також запроваджує галузеві програми, зокрема виробництво «зеленої» сталі. Оскільки на німецьку сталеливарну промисловість припадає близько третини прямих промислових викидів, на її «озеленення» в найближчі роки планується виділити близько 2 млрд євро через Фонд енергетики і клімату [6].

Насамкінець зазначимо, що за наявними розрахунками, викиди парникових газів промисловими підприємствами України навіть за відсутності радикальних заходів з енергомодернізації у 2030 році прогнозуються в обсязі 46% від рівня 1990 року [7]. Отже, більш поміркований перегляд НВВ дозволив би встановити амбітніші цілі екологічної модернізації економіки, не покладаючи надмірного інвестиційного навантаження на вітчизняних виробників. Натомість виникає невідкладна необхідність формування і реалізації дієвих механізмів державної підтримки заходів з радикальної екологічної модернізації цілих виробничих комплексів у низці галузей промисловості України.

Література:

1. The Global Carbon Atlas. URL: <http://www.globalcarbonatlas.org/en/CO2-emissions>.
2. Енергоемність за 2007-2019 роки / Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/energ.htm.
3. Оновлений національно визначений внесок України до Паризької угоди / Міністерство захисту довкілля та природних ресурсів України. URL: <https://mepr.gov.ua/files/03082021/Додаток%20НВВ%20для%20сайту.pdf>.
4. Викиди забруднюючих речовин і парникових газів у атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення у 2020 році / Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2018/ns/vzap/arch_vzrap_u.htm.
5. Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності (щоквартальні показники) / Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2013/ibd/iki_ed/iki_ed_u/arh_kied_u.html.

6. Український зелений курс: декарбонізація або смерть / Економічна правда. 2020. URL: <https://www.epravda.com.ua/projects/ekopromyslovist/2020/12/16/668493>.

7. Аналітичний огляд оновленого національно визначеного внеску України до Паризької угоди / Міністерство захисту довкілля та природних ресурсів України. 2021. URL: https://mepr.gov.ua/files/docs/klimatychna_polityka/Аналітичний%20огляд%20НВВ%20липень%202021.pdf.

Мельникова Т.В.

аспірант,

*Державний науково-дослідний інститут
інформатизації та моделювання*

ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ У КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ

Стале функціонування фінансового сектору може розглядатися як визначальний елемент економічної системи держави та підґрунтя розвитку національної економіки. Ефективність монетарного регулювання набуває виключної актуальності в умовах, яких станом на сьогодні існує економіка України. Скорочення золотовалютних резервів, зростання державних боргових зобов'язань, високі темпи інфляції збільшують уразливість фінансового складника національної економічної безпеки, та потребують вироблення дієвих інструментів грошово-кредитної політики, здатних сприяти покращенню макроекономічних показників держави. Визначальна роль грошово-кредитної політики у забезпеченні соціально-економічного розвитку держави зумовлює необхідність розвитку теоретичних засад її дослідження.

Уточненню сутності та обґрунтуванню передумов досягнення ключових цілей реалізації грошово-кредитної політики сприятиме встановлення специфіки її реалізації з точки зору ключових підходів до управління соціально-економічними процесами. Приймаючи до уваги класичне розуміння підходів до

управління соціально-економічними процесами, визначимо їх сутність та специфіку відносно реалізації грошово-кредитної політики держави (табл. 1).

Системний підхід в управлінні базується на загальній теорії систем, відповідно до якої втрата функціональності будь-якої частини цілого може призвести до втрати функціональності всієї системи. При дослідженні соціально-економічних процесів системний підхід передбачає розгляд об'єкта управління як сукупності взаємопов'язаних елементів, які орієнтовані на досягнення єдиної кінцевої мети, та функціонал яких має здатність підсилюватися за рахунок спільної скоординованої взаємодії.

Таблиця 1

Підходи до управління соціально-економічними процесами та їх конкретизація у контексті реалізації грошово-кредитної політики

Підхід до управління	Загальна сутність у контексті управління соціально-економічними процесами	Конкретизація у контексті реалізації грошово-кредитної політики
1	2	3
Системний	Розгляд об'єкта управління як сукупності взаємопов'язаних елементів, які орієнтовані на досягнення єдиної кінцевої мети, та функціонал яких має здатність підсилюватися за рахунок спільної скоординованої взаємодії	Розуміння як системи заходів у сфері грошового обігу та кредиту, які спрямовані на досягнення визначених цілей та мають потенціал підсилення результативності у разі одночасного впровадження
Процесний	Представлення діяльності у вигляді послідовності спрямованих на досягнення визначених цілей логічних послідовних операцій, для контролю ефективності яких використовуються релевантні показники результативності	Наявність генеральних цілей, для ідентифікації досягнення яких здійснюється порівняння фактичних та номінальних значень установлених макроекономічних показників

1	2	3
Функціональний	Сегментація діяльності на відокремлені, але пов'язані між собою блоки, що дозволяє виокремити певні завдання та регламентувати правила й процедури їх здійснення на підставі використання необхідних інструментів	Дотримання розподілу функцій між державними регуляторами, основні з яких покладено на центральний банк держави, та використання необхідних інструментів (облікова ставка, норма обов'язкового резервування, операції на відкритому ринку, рефінансування).
Ситуаційний	Ситуаційність застосування методів та інструментів управління на підставі аналізування факторів внутрішнього та зовнішнього середовища з метою вибору максимального ефективного засобу управлінського впливу та досягнення поставленої мети в умовах, що склалися	Визначення пріоритетності генеральних цілей (та відповідно об'єктів і інструментів реалізації грошово-кредитної політики) з урахуванням невизначеності національного макросередовища, прогресуючих екзогенних та ендегенних ризиків, стану політичної та економічної ситуації в країні

Джерело: складено автором

На наш погляд, саме системний підхід слід розглядати як первинний при встановленні сутності грошово-кредитної політики, оскільки традиційно це поняття має системну основу, та розуміється як комплекс (система, сукупність) заходів у сфері грошового обігу та кредиту, спрямованих на досягнення визначених цілей. Зокрема, у Законі про Національний банк України грошово-кредитна політика визначена як комплекс заходів у сфері грошового обігу та кредиту, спрямованих на забезпечення стабільності грошової одиниці України з урахуванням визначених цілей, принципів та інструментів монетарної політики Національного банку України [1].

Згідно **процесного підходу**, об'єктом управління виступає певна діяльність – процес, який можна визначити як ряд взаємопов'язаних видів діяльності, що характеризуються споживанням ресурсів (вхід процесу) і дають певний результат (вихід процесу). Однією з ключових переваг процесного підходу є його спрямованість на кінцевий результат у вигляді підвищення ефективності процесу та досягнення його цілей. Представлення діяльності у вигляді процесу, тобто послідовності логічних послідовних операцій, дозволяє краще зрозуміти структуру формування його цінності та причини відхилення від оптимальних результатів. Для контролю ефективності перебігу процесів зазвичай використовуються показники результативності, які мають бути реалістичними, збалансованими та підлягати кількісному вимірюванню. Реалізація грошово-кредитної політики як процес характеризується наявністю генеральних цілей, індикаторами досягнення яких є відповідність макроекономічних показників їх установленим номінальним значенням.

Окрім процесного та системного підходів, ефективність управління соціально-економічними процесами забезпечується у разі дотримання таких класичних підходів, як функціональний та ситуаційний.

При **функціональному підході** управління розглядається як сукупність функціонально спеціалізованих видів діяльності (функцій), які необхідно виконати для досягнення поставленої мети. Диференціація видів діяльності на відокремлені, але пов'язані між собою блоки дозволяє виокремити певні завдання та регламентувати правила й процедури їх здійснення. Передумовою ефективності функціонального підходу як сукупності способів, прийомів і механізмів здійснення управлінської діяльності є раціональний розподіл функцій між суб'єктами управління з урахуванням їх ієрархії та використання інструментів управління для досягнення визначених цілей. З точки зору функціонального підходу реалізація грошово-кредитної політики відбувається на підставі розподілу функцій між державними регуляторами, основні з яких покладено на центральний банк держави, та передбачає використання

необхідних інструментів (облікова ставка, норма обов'язкового резервування, операції на відкритому ринку, рефінансування).

Нарешті слід зазначити, що в умовах невизначеності національного макросередовища, прогресуючих екзогенних та ендогенних ризиків, реалізація грошово-кредитної політики України неодмінно має здійснюватися на підставі **ситуаційного підходу**. Ситуаційний підхід ґрунтується на тому, що пріоритетність методів та інструментів управління визначається конкретною ситуацією. Дотримання ситуаційного підходу передбачає ретельне аналізування факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, на підставі стану та динаміки яких суб'єктом управління приймається рішення щодо вибору максимального ефективного засобу управлінського впливу та досягнення поставленої мети. У контексті реалізації грошово-кредитної політики, ситуаційність вибору управлінського вектору простежується ще на рівні визначення пріоритету генеральних цілей, які можуть змінюватися залежно від політико-економічної та соціальної ситуації в країні.

Підбиваючи підсумки, зазначимо, що дотримання одночасно вищезгаданих управлінських підходів у жодному разі не має контроверсійного характеру. Навпаки, розгляд з точки зору кожного з ключових підходів до управління дозволяє поглибити уявлення про грошово-кредитну політику як про комплексний об'єкт дослідження та визначити складові елементи цього процесу.

Література:

1. Про Національний банк України : Закон України від 20.05.1999 р. № 679-XIV (зі змінами № 533-IX від 17.03.2020 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14>

Стефанів І.Ф.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансового менеджменту та страхування,
Західноукраїнський національний університет*

НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ

Інновації є одним із основних факторів розвитку будь-якої країни, яка намагається сформувати стійку економічну систему, здатну забезпечувати постійно зростаючі суспільні потреби. Вони сьогодні проникають в усі сфери суспільної діяльності людей, змінюючи інформаційну, наукову, технологічну її складові та суттєво впливають на економічні процеси, реструктуруючи їх [1]. Практично в усіх країнах світу відбуваються кардинальні зміни у системах управління виробничими процесами, структурі попиту, з'являються нові форми управління інформацією.

Економічні умови, у яких функціонують суб'єкти господарювання ставлять вимоги до формування дієвих методів управління факторами виробництва з метою забезпечення сталого рівня прибутковості упродовж тривалого періоду часу, фінансової стійкості. Саме інноваційна складова економічної діяльності може сприяти досягненню потрібного рівня доходності та стабілізувати існуючі бізнес-процеси. За рахунок інновацій можна формувати нові виробництва, створювати нові види товарів та послуг, покращуючи їх якість, задовольняючи постійно змінні потреби споживачів, і, за рахунок цього, підвищувати ефективність господарської діяльності.

Постійні зміни в інформаційній складовій економічної системи вказують на необхідність формування національної політики з управління інноваціями та створення ефективного механізму підтримки інноваційних процесів в Україні, що надасть змогу вітчизняним підприємствам інтегруватися у світову торговельну систему. При цьому повинні бути сформовані усі умови для інтенсифікації даних процесів.

Основою ефективної діяльності господарюючих суб'єктів у сучасних умовах є наявність постійного потоку нових ідей, які сприяють розвитку, підвищенню конкурентоспроможності виробників, формуючи для них нові цілі та шляхи досягнення успіху. Саме вони є фактором підвищення якості виробничих процесів, скорочення їх тривалості, зростання рівня результативності їх здійснення.

Ефективність економічної діяльності безпосередньо залежить від інформаційної складової, яка прямо впливає на якість виробничих, технологічних операцій, що повинні стабілізувати розвиток суб'єкта господарювання. Запроваджуючи інновації та використовуючи нові ідеї, результати наукових розробок підприємства мають змогу зменшувати тривалість життєвого циклу продукту, замінюючи його, забезпечуючи при цьому зростання рівня якості. Загалом, широке використання новітніх методів управління активами, виробничими системами здатне підтримати ефективність економічних процесів підприємств на високому рівні.

Процес формування інновації є безперервним, оскільки кожен суб'єкт господарювання намагається постійно вдосконалюватися, ставати більш результативним. Це породжує постійний пошук напрямків оптимізації виробництва, відповідних технологій, формування нових інформаційних потоків, додаткових ринків збуту.

Інноваційний процес формує постійні стійкі інформаційні зв'язки між суб'єктами господарювання. На його якісні характеристики прямо впливають результати діяльності інших учасників економічних відносин. Проте, кінцевий ефект від його здійснення залежить від правильності вибору типу інноваційної політики та підбору методів її реалізації.

В умовах формування інноваційної економіки відповідальність за результати інноваційної політики та ефективність управління інноваційною діяльністю повністю лягає на суб'єктів господарювання. При цьому важливим є наявність їх фінансової та інформаційної підтримки як на рівні регіону, так і на рівні держави.

Керівництво суб'єкта господарювання несе повну відповідальність за процес реалізації інноваційного потенціалу, здійснює кроки щодо його формування з метою підвищення загальної якості системи управління виробництвом, прискорення інноваційної активності, підвищення рівня прибутковості бізнесу та формування стійкого стану розвитку. Загалом, увага концентрується на створенні інноваційних проектів, ціллю яких є розвиток окремих аспектів діяльності суб'єкта господарювання. При цьому важливими елементами системи управління є планування, стимулювання інноваційної діяльності та контроль за реалізацією інноваційних проектів.

Основними напрямками інтенсифікації інновацій на рівні суб'єкта господарювання є:

- правильний вибір типу інноваційної політики та методів її реалізації;
- створення умов для швидкої матеріалізації її елементів;
- активізація процесів використання результатів наукової діяльності;
- концентрація зусиль на формуванні високотехнологічних виробництв;
- формування оптимальної структури активів для інноваційного розвитку.

Одним із важливих гравців на ринку інновацій є держава. Вона повинна сприяти формуванню такого середовища, яке б стимулювало суб'єктів господарювання до їх запровадження. При цьому увагу варто приділяти формуванню механізмів фінансового стимулювання процесів генерації інновацій, їх комерціалізації, підтримки інноваційної активності у наукомістких галузях економіки. Основними складовими інноваційної політики держави повинно стати:

- законодавче забезпечення;
- сприяння розвитку інноваційної інфраструктури;
- формування механізмів фінансової підтримки інноваційних процесів;
- захист інтелектуальної власності;
- підтримка розвитку науки та освіти;

- пільгове оподаткування суб'єктів господарювання, що здійснюють інноваційну діяльність;
- формування сприятливого інформаційного середовища.

Здатність суб'єктів економічних відносин формувати і реалізовувати інновації є важливою їх конкурентною перевагою, оскільки вона спряє формуванню ефективних методів захисту бізнесу від зовнішнього впливу, а також надає можливість застосовувати превентивні заходи щодо недопущення появи негативних факторів, забезпечуючи постійний розвиток. Інноваційна діяльність є одним із факторів стабілізації доходності підприємства, підвищення рівня фінансової стійкості, нормалізації структури активів.

Для інтенсифікації інноваційної діяльності в Україні потрібні відповідний інформаційний та фінансовий механізм її підтримки, які сприятимуть підприємствам у реалізації їх цілей та завдань. На нашу думку, основними їх складовими повинні стати стимулювання розвитку наукової діяльності, формування відповідної правової системи, створення фондів фінансової підтримки інноваційної діяльності, інформаційний супровід процесів реалізації інновацій.

Література:

1. Марцин В.С. Економічне регулювання інноваційної діяльності. *Фінанси України*. 2005. № 5. С. 44–53.
2. Притикіна О.Л., Стасюк Ю.М., Щипанова О.В. Інвестиційна політика України та інтеграція до ЄС. *Фінанси України*. 2005. № 5. С. 36–43.
3. Пузыня Н.Ю. Оценка и управление нематериальными активами компании. СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2013. 179 с.
4. Федулова Л.І. Методичні аспекти оцінки інтелектуального капіталу компаній. *Проблеми науки*. 2006. № 9. С. 17–21.

НАПРЯМ 4. РИЗИКИ ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА

Гриза А.С.

*аспірант кафедри обліку та аудиту,
Одеська національна академія харчових технологій*

РИЗИКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА І АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ЗЕД

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства, як і будь-яка інша, пов'язана з необхідністю проводити ризиковані управлінські рішення. Ризик у зовнішній торгівлі може розглядатися як несприятлива подія або поєднання подій, пов'язаних із зовнішньою торгівлею, з несприятливими наслідками. Ризики зовнішньої торгівлі включають: валютні, митні, політичні, міжнародний маркетинг, ризик пов'язаний з іноземним контрагентом тощо.

До зовнішньоторговельних ризиків належать: соціальні чинники; умови навколишнього середовища; економічні, фінансові та політичні чинники; невпевненість у діяльності суб'єктів ЗЕД, тощо.

До елементів управління ризиками ЗЕД відносяться:

- суб'єкти управління – співробітники, підрозділи підприємства;
- управління об'єктами – виробничі операції, ресурси, процеси макро- та зовнішнє економічне середовище;
- інструменти управління – методи та принципи діяльності підприємств у транснаціональному середовищі;
- моніторинг рівня ризику.

Економічна природа валютного ризику формується трьома взаємопов'язаними параметрами: мінливістю обмінного курсу; валютною позицією, яка визначається як різниця виручки (вхідний грошовий потік) та платежі підприємства (відтік) в іноземній валюті та валютний ризик (чутливість об'єкта до

отримання витрат чи доходів). Якщо проаналізувати лише один із цих трьох параметрів, ми можемо отримати спотворене управління.

Оскільки валютний ризик можливий лише за наявності відкритої валютної позиції, в той час, як його закрита форма знижує чутливість до змін обмінного курсу.

Інший вид ризику у ЗЕД – це ризик реалізації, який має місце у процесі продажу товарів, вироблених та куплених компанією, виражений у можливості зниження прибутку та втраченої вигоди через зменшення обсягу продажів через падіння на попит.

При здійсненні ЗЕД компанія стикається з процедурами митного оформлення, у зв'язку з цим є ризики наступного характеру: несвоєчасна сертифікація товарів, неправильний розрахунок на мит, неправильне заповнення митних декларацій, відсутність інформації та недотримання митного законодавства.

Ще один значний ризик – це ризик вибору та належної обачності. Щоб знизити цей ризик, необхідно: по-перше, перевірити партнера перед укладанням контракту, по-друге, спробувати передбачити дії, які б дозволили мінімізувати даний ризик під час укладання договору. Звести до мінімуму ризику можна за допомогою додаткових пунктів:

- зовнішньоекономічний контракт на момент укладання контракту, пов'язаний з розрахунками по суперечкам в арбітражі;
- запровадження системи штрафних санкцій за кожну взяту на себе відповідальність та систем неустойок;
- перехід права власності під час оплати у повному обсязі;
- використання сучасної форми оплати, факторинг та ін.

Процес ідентифікації ризику (або події) передуює оцінці ризику та дає повний список ризиків (а часто і можливостей), організований за категоріями ризиків (фінансові, операційні, стратегічні, комплексні) та підрозділи (ринок, кредит, ліквідність, і т. д.) для бізнес-одиниць, корпоративних функцій та капітальних проектів. Цей розділ пріоритетів здійснюється шляхом оцінки ризиків.

Оцінка ризиків складається із присвоєння значень до кожного ризику та можливості з використанням певних критеріїв. Це може бути виконано у два етапи, де початковий скринінг ризиків виконується з використанням якісних методів, за якими слідує більш кількісний аналіз найважливіших ризиків.

Категорія ризику – це експертна оцінка ризику, яка для кожного з видів ризиків проводиться за наступною шкалою, тобто критерієм присвоюється категорія ризику: високий, середній, низький. Загальний ризик – це оцінка ризику, присвоєного операції загалом на за шкалою: дуже високий, високий, середній, низький.

Правила розрахунку сумарного ризику угоди наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Розрахунок сумарного ризику угоди

Валютний ризик	Ризик реалізації	Ризик митниці	Ризик вибору та обачності	Загальний ризик
Високий	Високий	Високий	Високий	Дуже високий
Високий	Високий	Високий	Середній або низький	Високий
Високий	Високий	Середній або низький	Середній або низький	Середній
Високий	Середній	Середній	Середній або низький	Середній
Середній	Середній	Середній або низький	Середній або низький	Середній або низький
Середній	Низький	Низький	Низький	Низький
Низький	Низький	Низький	Низький	Низький

Потім загальний ризик транзакції можна використовувати у розрахунку ефективності транзакції шляхом застосування виправлення на ризик (таблиця 1). У розвитку потреби у ризику менеджменту, а також оцінка впливу ЗЕД на результати, підприємство розгляне одне із фундаментальних питань ЗЕД: ефективний контроль та координація діяльності підприємств ЗЕД. Для компанії, що займається ЗЕД через вихід на міжнародні

ринки через володіння дочірніми товариствами, виникає проблема оцінки результатів діяльності окремих підприємств і порівнюючи їх з результатами материнської компанії та впливом цих результатів через акціонерну вартість. Розробка ефективної системи управління та контролю для компаній, які працюють на зарубіжних ринках, компанії стикаються з проблемами асиметричної інформації та відмінностей через наявність материнської компанії та її дочірніх компаній; проблема ускладнюється впливом зовнішніх факторів, одним із яких, як вже зазначалося раніше, є валютний ризик, що виявляється у коливаннях обмінного курсу; різниця в обмінних курсах материнської компанії та її дочірньої компанії. Таким чином, система управління та контролю міжнародної компанії має враховувати місцеві фактори різних територій, у тому числі коливання курсів валют та правила валютного регулювання країни, де зареєстрована компанія.

Отже, керівники підприємств повинні передбачати потенційні ризики та вміти ефективно керувати ними. Таким чином, підприємство, яке веде ЗЕД, неминуче стикається з ризиками, які можуть завдавати йому втрат, але при цьому у компанії є потенціал отримувати стабільний прибуток. Своєчасне запобігання ризикам та застосування заходів, спрямованих на мінімізацію їх наслідків або недопущення їх негативного впливу сприяє стійкій ЗЕД та розвитку підприємства.

Література:

1. Глущенко В.В. Оцінка ризиків інвестиційної діяльності в умовах глобалізації м. Залізничний, Московська обл. : ТОВ НВЦ «Крила», 2006 р. С. 88–112.
2. Смітієнко Б.М., Поспелов В.К., Карпова С.В. Москва : Видавничий центр “Академія”, 2008. С. 147–172.
3. Михалева О.П. Конспект лекцій. МЕНЕДЖЕМЕНТ. Москва, 2009. С. 53–69.
4. Чувардинський О.Г. Зовнішня політика України в умовах світової економічної інтеграції й глобалізації. *Економіка та держава*. 2006. С. 36–39.

Каїра Л.Г.

*кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки,
Національний університет харчових технологій*

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН: ЗАГРОЗИ ТА ЗАХИСТ

В сучасних ринкових умовах будь-яка країна світу за пріоритетну ціль ставить дотримання високого рівня безпеки національної економіки. Забезпечення економічної безпеки держави (англ. – «economic security of state») у контексті її національної економіки значно впливає на світовий авторитет країни, тому питання формування економічної безпеки держави є досить актуальним.

Економічна безпека держави виступає як система, основні функції якої поділяються на п'ять груп: захисна, регуляторна, попереджувальна, інноваційна та соціальна. У більшості економічно розвинутих країн сформувалися надійні системи забезпечення економічної безпеки та захисту економічних інтересів своєї держави від зовнішніх та внутрішніх загроз.

Як засвідчує світовий досвід, ключовим елементом системи забезпечення економічної безпеки держави є ефективний механізм визначення загроз національним економічним інтересам, що створюють безпосередню небезпеку національній економічній системі, порушуючи цим самим макроекономічну рівновагу та процес суспільного відтворення [1].

Загрози економічній безпеці держави можуть виникати як в самі країні (бути внутрішніми), так і за її межами (зовнішніми). Внутрішня безпека в структурі економічної безпеки держави складається з: енергетичної, інформаційної, сировинної, екологічної, промислово-технічної; а зовнішня – це, насамперед, технологічна, фінансова, комерційна. Вплив внутрішніх загроз підсилюється зовнішніми викликами, причому зовнішні загрози визнаються пріоритетними, оскільки не є керованими і негативний вплив від них значно більший ніж від внутрішніх загроз.

Оцінка реальних та потенційних загроз економічній безпеці держави потребує системного моніторингу макроекономічних явищ та аналізу їх впливу на рівень економічної безпеки держави. Можливість ефективної протидії зовнішнім загрозам економічній безпеці держави виникає лише за умови внутрішньої збалансованості національних економічних інтересів та здатності вчасно упереджувати внутрішні загрози економічній безпеці держави [2].

В сучасних умовах найбільш актуальними викликами глобалізації, які створюють численні загрози економічній безпеці держави, є такі [3]:

1. Нестабільність світової фінансової системи, яка супроводжується незбалансованістю світової торгівлі та інвестиційних потоків між найбільшими економічними центрами світу, а також велика тривалість періодів дефіцитної бюджетної політики передових країн, різкі коливання курсів світових валют, відсоткових ставок та індексів фондових ринків.

2. Розширення світових ринків для певних видів продукції, товарів і послуг викликає гостру проблему забезпечення достатнього простору для розвитку ресурсів національних ринків.

3. Поширення кризових явищ у світовій економіці, які мали переважно національні витоки, міжнародні наслідки і потенційно глобальний характер.

4. Експансія передових країн світу, що супроводжується безперешкодним потраплянням високорозвинутих країн на ринки найбільш слабких країн, руйнуванням місцевої промисловості та експортуванням чужих соціокультурних цінностей.

5. Дефіцит ресурсів для розширеного розвитку, зокрема енергетичних, що провокує зростання цін на паливо та викликає істотні зміни у структурі споживання населення в більшості країн світу. Таким чином, процес модернізації національної економіки потребує найширшої відкритості країни, внаслідок чого реалізація національних економічних інтересів підлягає інтенсивному, далеко не завжди бажаному, зовнішньоекономічному впливу.

В більшості із зарубіжних досліджень саме загроза виступає ключовою категорією у цій сфері економічної науки. Система раннього виявлення та попередження загроз економічній безпеці держави має ґрунтуватися на всебічному багатокритеріальному аналізі, що дозволить обрати найбільш дієві засоби та механізми протидії цим загрозам. В умовах нормального функціонування національної економічної системи внутрішні загрози можуть зникати автоматично, але частіше вони потребують державного регулювання.

Нейтралізація внутрішніх і зовнішніх загроз потребує комплексного підходу і тут доцільним буде аналіз європейського досвіду державного регулювання щодо забезпечення економічної безпеки для можливого використання в умовах України. Основні підходи до забезпечення економічної безпеки національних економік європейських країн запропоновані в [4] та наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика підходів до забезпечення економічної безпеки в європейських країнах

Країна	Характеристика основних положень забезпечення економічної безпеки держави
1	2
Чехія, Болгарія, Угорщина, Польща, Словаччина	Спеціальна законодавча база щодо забезпечення економічної безпеки відсутня. Забезпечення економічної безпеки орієнтується на відповідні нормативноправові акти ЄС. При виборі методів забезпечення ЕБ країни враховують геополітичну ситуацію, вектор і стратегію розвитку економіки відповідно до тенденцій регіонального та світового еволюційного процесу, напрямок економічних реформ.
Великобританія	Спеціальна законодавча база щодо забезпечення економічної безпеки відсутня. Окремі норми, які регламентують ЕБ, містяться у нормативно-правових актах у сфері оборонної політики. Вони ґрунтуються на оцінках національних інтересів і реалізуються через їх захист. Методи щодо забезпечення економічної безпеки пов'язані з прогнозуванням і запобіганням найбільш небезпечних зовнішніх і внутрішніх ризиків.

1	2
Латвія, Литва, Естонія	Спеціальна законодавча база щодо забезпечення економічної безпеки відсутня. Забезпечення ЕБ орієнтується на відповідні нормативно-правові акти ЄС. Методи забезпечення економічної безпеки спрямовані насамперед на реалізацію фінансово-економічної безпеки.
Німеччина	Спеціальна законодавча база щодо забезпечення економічної безпеки відсутня. Основні питання з цієї проблеми відображаються в директивах Міністерства оборони, які регламентують найважливіші сфери ринкової діяльності та визначають контрольні функції держави.
Румунія	Питання забезпечення ЕБ містяться в Стратегії національної безпеки. Основними напрямками забезпечення ЕБ є: здійснення ефективних заходів макроекономічної стабілізації, прискорення структурних реформ в економіці, створення приватного сектора, залучення іноземних інвестицій та підтримка малого і середнього бізнесу; узгодження фінансово-економічного законодавства, фінансової, економічної і митної політики із законодавством ЄС тощо.
Франція	Спеціальна законодавча база щодо забезпечення ЕБ відсутня. Окремі положення щодо економічної безпеки відображені в Законі «Про національну безпеку». Забезпечення економічної безпеки спрямовані на зниження вразливості господарської системи країни, збереження самостійності зовнішньої політики, усунення диспропорцій у рівні економічного розвитку суб'єктів господарювання; недопущення надмірної зовнішньої залежності в найважливіших секторах економіки, мінімізацію ризиків, пов'язаних із залежністю від зовнішнього світу.

Аналіз показав, що забезпечення економічної безпеки країни без активної регулюючої ролі держави не може бути ефективним. Економічно успішні держави постійно розробляють та оновлюють законодавчі документи, нормативно-правові акти та національні програми. Розглянемо основні завдання цих програм.

Пріоритетні завдання національних програм забезпечення економічної безпеки у країнах з розвинутою економікою [1]:

1. Державний контроль за ключовими галузями економіки й валютно-фінансовою сферою.
2. Збереження лідерства в технологічних сферах, проведення активної інноваційної політики.
3. Створення механізму координаційного супроводу урядовими відомствами вітчизняного експорту, підтримка національних експортерів.
4. Підтримка підприємств – національних лідерів, конкурентоспроможних на світовому ринку, що відіграють роль «локомотивів» економічного зростання.
5. Розширення доступу вітчизняних товарів на закордонні ринки.
6. Стимулювання міжнародної конкурентоспроможності національного виробника.
7. Удосконалення системи експортного контролю.
8. Боротьба з економічним шпигунством.
9. Досягнення соціальної рівноваги населення.
10. Реалізація економічних інтересів держави на зовнішніх ринках.

Таким чином, здійснивши аналіз підходів до забезпечення економічної безпеки національних економік європейських країн, можна дійти до висновку, що найбільш ефективними є системи забезпечення економічної безпеки в Німеччині, Франції, Великобританії. Державна політика цих країн спрямована на формування умов для мінімізації виникнення загроз, а не на використання економічних заходів ситуативного реагування.

Література:

1. Пугач О.А. Світовий досвід упередження загроз економічній безпеці національної економіки. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки*. Випуск 12. Частина 3. 2016. С. 43–46.
2. Гаман Н.О. Міжнародний досвід формування економічної безпеки держави: перспективи для України. *Електронне «Державне управління: удосконалення та розвиток»*. № 5. 2018.

3. Пугач О.А. Класифікація та систематизація загроз економічній безпеці держави в системі національної безпеки. *Економіка і організація управління*. 2018. №2 (18). С. 209–217.

4. Козак Л.С., Федорук О.В. Тенденції розвитку й ефективність забезпечення європейської економічної безпеки в умовах глобалізації економіки. *Управління проектами, системний аналіз і логістика : наук. журнал. Технічна серія*. 2019. Вип. 10. С. 505–512.

Меліховець Г.А.

*викладач економічних дисциплін,
Відокремлений структурний підрозділ
«Вінницький фаховий коледж
Національного університету харчових технологій»*

Рожко З.П.

*викладач економічних дисциплін,
Відокремлений структурний підрозділ
«Вінницький фаховий коледж
Національного університету харчових технологій»*

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ПРОДОВОЛЬЧОЇ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Безпечність харчових продуктів є одним із вирішальних факторів економічної безпеки кожної держави і визначається спроможністю її ефективно контролювати виробництво та ввіз безпечного та якісного продовольства. Ця сфера діяльності в суспільстві має гуманітарний, соціальний, економічний і політичний аспекти і гарантує продовольчу безпеку держави.

Так що ж таке безпечний харчовий продукт? Відповідь на це питання дає Закон України «Про основні принципи та вимоги до безпечності і якості харчових продуктів»: «безпечний харчовий продукт – харчовий продукт, який не робить шкідливої дії на здоров'я людини безпосередньо чи опосередковано...».

Але у 2011 році Постановою Кабінету Міністрів № 1405 з об'єктів ризику для здоров'я людини були виключені харчові

продукти. А в 2015 р Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо харчових продуктів» з санітарного законодавства було вилучено проведення санітарно-епідеміологічної експертизи харчових продуктів. А потім ліквідована і сама санітарно-епідеміологічна служба України [1; 2].

На сьогодні Державний контроль за безпечністю харчових продуктів в Україні здійснює Держпродслужба.

Але питання про безпеку харчових продуктів необхідно розглядати з урахуванням 2-х позицій:

- по-перше, з позиції адекватності вмісту есенціальних харчових речовин в продуктах харчування і раціонах відповідно до фізіологічних потреб людини в цих речовинах;

- по-друге, з позиції охорони внутрішнього середовища організму людини від надходження з їжею різних токсикантів хімічної і біологічної природи.

Така послідовність і взаємозв'язок обумовлені тим, що саме дефіцит необхідних харчових і біологічно цінних речовин в харчових продуктах і їх дисбаланс в раціоні харчування призводить до незворотних змін внутрішнього середовища організму, порушення клітинного метаболізму, а також істотного зниження захисного потенціалу організму по відношенню до шкідливих факторів навколишнього середовища і різко підвищує ризик розвитку як інфекційних, так і неінфекційних захворювань.

Таким чином небезпечним харчовим продуктом можна вважати не тільки той, який містить токсичні речовини хімічного та біологічного походження, а й той, який має низьку біологічну цінність за рахунок вмісту низької квоти есенціальних біологічно активних речовин.

Сьогодні в реальних умовах соціально-економічної кризи в Україні при оцінці безпеки харчових продуктів необхідно враховувати не тільки вміст в них чужорідних речовин, але і їх якісний склад.

В таких умовах першочерговими завданнями соціальної політики України найближчим часом повинні стати стратегічні дії в питанні забезпечення економічної і фізичної доступності

харчових продуктів високої харчової і біологічної цінності для попередження різкого зниження індексу здоров'я населення України.

Відповідно до визначення ВООЗ продовольча безпека – це здатність держави забезпечити фізичну і економічну доступність продуктів харчування всім громадянам і соціальним групам країни, гарантована наявністю власного виробництва продовольства і прийняттям соціальної політики, яка забезпечує достатній прожитковий мінімум.

Харчову промисловість України формують десятки галузей, базовими серед яких є: цукрова, молочна, олійно-жирова, хлібопекарська, кондитерська, м'ясна, лікєро-горілочна тощо. Вона має тісні виробничо-економічні зв'язки із сільським господарством, торгівлею, та між окремими галузями, що її формують. Характерною особливістю, що об'єднує всі галузі харчової промисловості, є економічне призначення продукції, яку вони виробляють: продукти харчування, напої, смакові продукти або сировину для їх виробництва та тютюнові вироби.

Харчову промисловість не можна розглядати окремо від агропромислового комплексу, адже саме сільське господарство забезпечує діяльність підприємств харчової переробної промисловості. Тому, перевиробництво або нестача певних видів продукції сільського господарства впливає на пряму діяльність підприємств харчової переробної промисловості.

Аналізуючи статистичні дані за 2020 р. слід зазначити, що продукція тваринництва у складі продукції сільського господарства склала 22,7%, а продукція рослинництва 77,3%. У структурі продукції тваринництва вирощування сільсько-господарських тварин становить лише 12%, молока 6,7% яєць 3,1%, інша продукція тваринництва 0,9%. У продукції рослинництва переважають зернові та зернобобові 33,9%, а також технічні культури 26,5% [4]. Отже, згідно статистичних даних, переважає рослинництво, так як рослинництво є рентабельнішим ніж тваринництво, що відповідає ринковим законам. Адже в галузях, де більша норма рентабельності на вкладений капітал, виробники будуть зацікавлені більше, там де менша норма рентабельності, ті галузі будуть занепадати. І тут треба

втручання держави у забезпеченні економічної безпеки реального сектору економіки, яка може бути активною, помірною або пасивною [3]. Крім проблем щодо структури сільськогосподарської продукції, є проблеми, що створює експорт сировини даної продукції. Адже, замість того щоб переробляти сировину в Україні та створювати додану вартість її експортують. Це зумовлює зростання цін на продукти, а значить впливає на соціальну безпеку. Зокрема, у структурі експорту у 2020р. частка зернових культур складала 19,1%, що становило 9410668,9 тис. дол. США, а частка жирів та олії тваринного або рослинного походження становила 11,7%, що становить 5746921,7 тис. дол. США [4].

У теорії безпекознавства відсутні наукові підходи до трактування поняття «економічна безпека харчової промисловості». Розглядаючи харчову промисловість як сукупність системоутворювальних підсистем, що характеризують її особливості, її економічну безпеку визначимо сукупністю рівнів стану економічної безпеки галузей промисловості, які виробляють продукти харчування, напої, смакові продукти або сировину для їх виготовлення та тютюнові вироби. Вона забезпечується внутрішньогалузевими та загальнодержавними засобами захисту інтересів галузей харчової промисловості та засобами їх економічного зростання. Ми погоджуємось із Н. Юрків, яка стверджує про те, що певна країна формує індивідуальну модель забезпечення економічної безпеки реального сектору (в т. ч. й харчової промисловості) із врахуванням фази економічного циклу свого розвитку. Забезпечення економічної безпеки реального сектору (зокрема й харчової промисловості) визначається загальною моделлю державного регулювання економіки [5].

Отже, на нашу думку, головну роль у економічній безпеці держави відіграє саме продовольча безпека. Держава має збудувати власну модель державного регулювання продовольчої безпеки. Така модель має бути інваріантною по відношенню до вітчизняних виробників та споживачів у плані забезпечення економічної і фізичної доступності харчових продуктів високої харчової і біологічної цінності з метою збереження здоров'я населення України.

Література:

1. Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо харчових продуктів» від 04.04.2018 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1602-18#Text>.
2. Постанова від 30.11.2011 Про затвердження критеріїв, за якими оцінюється ступінь ризику від провадження господарської діяльності для санітарного та епідемічного благополуччя населення та визначається періодичність здійснення планових заходів державного нагляду (контролю) Державною санітарно-епідеміологічною службою та її територіальними органами URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1405-2011-%D0%BF#Text>.
3. Гуліч М., д. мед.н., професор Безпека продуктів харчування, як частина продовольчої безпеки України URL: <http://www.health.gov.ua/www.nsf/all/u05-02-92?opendocument>.
4. Попадинець Н.М. Економіка та управління національним господарством. *Основні чинники забезпечення економічної безпеки України*. 2016 Випуск 2 (118) URL: [http://ird.gov.ua/sep/sep20162\(118\)/sep20162\(118\)_020_PopadynetsNM.pdf](http://ird.gov.ua/sep/sep20162(118)/sep20162(118)_020_PopadynetsNM.pdf).
5. Україна у цифрах. Статистичний збірник, 2020, Київ. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2021/zb/07/zb_Ukraine%20in%20figures_20u.pdf.
6. Кіржецька М.С., Кіржецький Ю.І. Економічна безпека підсистем харчової промисловості України: проблеми та пріоритети зміцнення : монографія. Львів : Ліга-Прес, 2018. 214 с. URL: http://nbuviap.gov.ua/images/dorobku_partneriv/Ekonomichna%20bezpeka%20pidsystem%20kharchovoi%20promyslovosti%20Ukrainy%20problemy%20ta%20priorytety%20zmitsnennia.pdf.

Скорба О.А.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та оподаткування,
Сумський державний університет*

ВПЛИВ РИЗИКУ В ДОСЯГНЕННІ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

Серед багатьох задач, які постають перед Українським бізнесом в сучасних умовах господарювання, на наш погляд найбільш актуальною є вміння управління ризиками. Процеси інтеграції до Європейського економічного простору з нашої точки зору і є одним із джерел економічних ризиків, які постають на цьому шляху. Тому вміння використовувати ризик-менеджмент в управлінні сприятиме досягненню сталих цілей та завдань суб'єктів господарювання, але це напевно не зведе ступінь появи різного роду ризиків нанівець.

Існує багато визначень поняття ризику як багатовимірної категорії. Термін «ризик» походить від латинського «*risicare*», що означає «наважитися». На практиці ж під ризиком розуміється – можлива небезпека будь-якого несприятливого результату, тобто отримання негативного результату від проведення тієї чи іншої господарської операції.

Ризик менеджмент, управління ризиками – процес прийняття і виконання управлінських рішень, спрямованих на зниження ймовірності виникнення несприятливого результату і мінімізацію можливих втрат, викликаних його реалізацією [1].

Дослідивши різні підходи в класифікації ризиків, їх можна об'єднати в наступні групи [2, с. 113]:

- за місцем прояви (за походженням загрози) – зовнішні, внутрішні;
- за сферою походження-виробничі, комерційні, фінансові, інвестиційні, екологічні;
- по тривалості – короткострокові, середньострокові, довгострокові;
- за ступенем впливу – допустимий, критичний, катастрофічний;

– по можливості страхування – що страхуються, що не страхуються.

Можна також виділити й інші групи ризиків, які впливатимуть на ризик-менеджмент суб'єкта господарювання. В більшій мірі інтерес викликають винники виникнення ризику, до яких відносять, перш за все зовнішні та внутрішні фактори представлені в таблиці 1 [2, с. 114].

Таблиця 1

**Зовнішні та внутрішні фактори,
що визначають ризики діяльності**

№ з/п	Ризики	Зовнішні	Внутрішні
1.	Фінансові ризики	Відсоткова ставка Курс валют Кредит	Ліквідні засоби Грошовий потік
2.	Стратегічні ризики	Конкуренція Зміна споживчого ринку Галузеві зміни	Дослідження Інтелектуальний капітал
3.	Операційні ризики	Законодавство Культура Склад ради директорів	Бухгалтерський облік Підбір кадрів Технології Постачання сировини
4.	Небезпеки	Договори Постачальники Довкілля Природні небезпеки	Комерційна служба Персонал Майно Продукція та послуги

Наведена класифікація відображає проблемні зони діяльності підприємства, які можуть бути пов'язані з ризиками.

Ризики часу стійкості можна розділити на короткострокові (середньострокові) і довгострокові ризики. Перші ризики можуть проявитися в період до 3 років, другі – в період від 3 до 10 років.

Короткострокові (середньострокові) ризики пов'язані в першу чергу, з неправильною оцінкою короткострокових (середньострокових) чинників розвитку суб'єкта господарювання (наявність сировинної бази для організації виробництва, тощо).

Довгострокові ризики пов'язані з факторами тривалої дії, до яких відносяться кон'юнктурні, технологічні, соціальні, правові та екологічні чинники. Ці фактори визначають напрямки розвитку економіки країни і пов'язані з цим ризики на рівні суб'єкта господарювання (ризик невірної оцінки тенденції розвитку, прогностичний ризик і ризик недосягнення стратегічних цілей розвитку суб'єкта господарювання).

Ще одним з напрямків розгляду ризиків стратегічної стійкості є ризики просторової стійкості. Ці ризики можна розділити на дві групи: бізнес ризики та регіональні ризики. Перша група ризиків пов'язана зі сферою діяльності партнерів по бізнесу, до яких відносяться банки і інвестиційні фонди, а також постачальники і покупці суб'єкта господарювання. Другу групу складають регіональні ризики, пов'язані з політичною та економічною ситуацією в країні.

Важливим аспектом стратегічної стійкості підприємства є ідентифікація ризиків, яка повинна забезпечити визначення окремих ризиків. На даний час розроблено велику кількість методів ідентифікації ризиків, що закріплені в стандартах управління ризиками.

Для успішної діяльності в майбутньому, застосовуючи в своїй діяльності ризик-менеджмент, необхідно йти на компроміс, тобто обирати стратегію, яка буде забезпечувати отримання мінімального виграшу при будь-якому збігу обставин. Це допоможе знизити ризик прийняття неправильних тактичних і стратегічних рішень, але може призвести до збільшення витрат на моніторинг оточуючого середовища.

Література:

1. Вікіпедія. URL: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Ризик_\(значення\)](https://uk.wikipedia.org/wiki/Ризик_(значення)).
2. Інтегрована звітність в контексті євроінтеграції України: сучасний стан, перспективи розвитку та запровадження: монографія / за заг. ред. Савченка Т.Г., Гриценко О.І. Суми : Вінніченко М.Д., 2018. 126 с.
3. Захаркін О.О. Оцінка ризикостійкості підприємства при управлінні його інноваційним розвитком. *Економічний простір*. 2015. № 98. С. 165–176.

4. Балахніна А.В. Управління підприємством в умовах невизначеності та ризику. *Управління розвитком*. 2011. № 20. С. 159.

5. Карпунцов М.В. Ризикостійкість підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 3. С. 71–76.

Студінська Г.Я.

*доктор економічних наук, доцент,
Національний університет харчових технологій*

РОЛЬ БРЕНДУ У ФОРМУВАННІ ПРОДОВОЛЬЧИХ СИСТЕМ

Проаналізовано зміст поняття «продовольча система». Виокремлені та обґрунтовані недоліки визначення «продовольча система» у проекті КМУ Стратегії продовольчої безпеки до 2030 р. Візуалізовані інтеграційні зв'язки між елементами продовольчої системи, а також місце та напрям впливу брендингу на ці елементи. Розкрито форми брендингу, які можливо застосовувати у сільському господарстві.

Поняття «продовольча система» розглядається сьогодні, головним чином, в законодавчих документах у контексті продовольчої безпеки країни. Зокрема, досить ґрунтовне визначення цьому поняттю сформульоване у проекті Кабінету Міністрів України «Стратегія продовольчої безпеки на період до 2030 року»: «Продовольча система – усі учасники ланцюга виготовлення харчових продуктів (від первинного виробництва до реалізації продукції споживачеві), їх взаємозв'язана діяльність по створенню доданої вартості, пов'язана з виробництвом, змішуванням, переробкою, розподілом, споживанням та утилізацією харчових продуктів. Продовольчі системи охоплюють усі харчові продукти та продукти первинного виробництва, включаючи продукцію рослинництва і тваринництва, лісового господарства, рибальства та аквакультури, а також економічні, соціальні та природні умови в яких взаємодіють різні виробничі системи» [1].

Визначення, очевидно, розглядає лінійну модель системи, упускаючи декілька важливих, на наш погляд, моментів. По-перше, продовольчу систему необхідно розглядати як сукупність взаємопов'язаних елементів, що більш повно відповідає поняттю «система»; лінійна модель передбачає тільки певну послідовність. Звісно, продовольча система безпосередньо пов'язує всі ланцюги продуктів харчування, починаючи від вирощування сільськогосподарських культур, де важливе місце займають зернові культури, тваринництва до їх переробки – товарів, що купуються для безпосереднього вживання в їжу. Безперечно і твердження про «виробництво, змішування, переробку, розподіл, споживання та утилізацію харчових продуктів», але саме це твердження доводить про циклічність перелічених процесів та їх не лінійність.

По-друге, продовольчі системи формуються під впливом «економічних, соціальних та природних умов, в яких взаємодіють різні виробничі системи», а не охоплюють їх. Більш того, практика доводить, що кліматичні та географічні кордони для вирощування сільськогосподарських культур, включаючи екзотичні, сьогодні легко долаються завдяки значним науковим добуткам селекціонерів та наполегливій праці українських фермерів. Так, в Україні вирощуються вже банани, ананаси, ківі та інші культури, що традиційно вирощувались в умовах тропіків та субтропіків.

По-третє, розробляючи Стратегію продовольчої безпеки нашої країни до 2030 року, законодавча влада продовжує тенденцію сільськогосподарської спеціалізації розвитку вітчизняної національної економіки, забуваючи про те, що «діяльність по створенню доданої вартості» в сільському господарстві, лісовому господарстві, рибальстві має вкрай низький розмір цієї доданої вартості, що не тільки ставить під питання підвищення добробуту пересічних українців, але створює реальну продовольчу небезпеку для країни, адже наявність великого обсягу різних продуктів в умовах обмеженості купівельних можливостей споживачів не свідчить про задоволення потреб.

Розглядаючи ризики та загрози продовольчої безпеки в проєкті Стратегії, автори не згадали, що головним ризиком

впровадження всіх заходів, реалізації поставлених задач є відсутність в країні послідовності у виконанні прийнятих рішень, а також програм щодо деталізації прийнятих стратегій із призначенням відповідальних осіб за їх виконання та термінів виконання. Неменш важливою проблемою є відсутність реального фінансування прийнятих програм. Виходячи з переліченого, продовольча безпека в Україні є досить слабкою без механізму та інструментарію її реалізації, без програм фінансування, а, отже, продовольча система як умова її забезпечення, потребує концептуального перегляду, що має базуватися на зміні секторальної структури національної економіки та на збільшенні споживчих можливостей громадян.

Мета даного дослідження – зрозуміти місце та роль бренду в цих змінах та в продовольчій системі, враховуючи фаховий інтерес автора до бренду як інструменту підвищення конкурентоспроможності товару, послуги, підприємства та національної економіки в цілому.

Для візуалізації логіки дослідження наведемо всі елементи продовольчої системи та їх зв'язки із брендингом на рис. 1.

Місце брендингу як інструменту управління конкурентоспроможністю різних об'єктів та процесів у продовольчій системі видно з рис. 1, вплив на кожен складову зображено прямими стрілками. Циклічність самої моделі продовольчої системи представлена у вигляді кільця, що нагадує про послідовність процесів в межах одного циклу. Поряд із циклічними зв'язками існують такі, що не згадуються у визначенні Стратегії продовольчої безпеки, але які реально існують. Ці зв'язки на рис. 1 зображені пунктирними стрілками. Перша з них нагадує про те, що продукція сільського та лісового господарства, рибальства може вироблятися в невеликих фермерських господарствах і частина їх споживається поза системою переробки та перерозподілу. Друга стрілка демонструє можливість подальшої переробки відходів та виробництво, наприклад кормів для тварин. Третій напрям нагадує про великий обсяг сільськогосподарської продукції, що потрапляє в систему перерозподілу без переробки, зокрема овочів, фруктів, м'яса тощо.

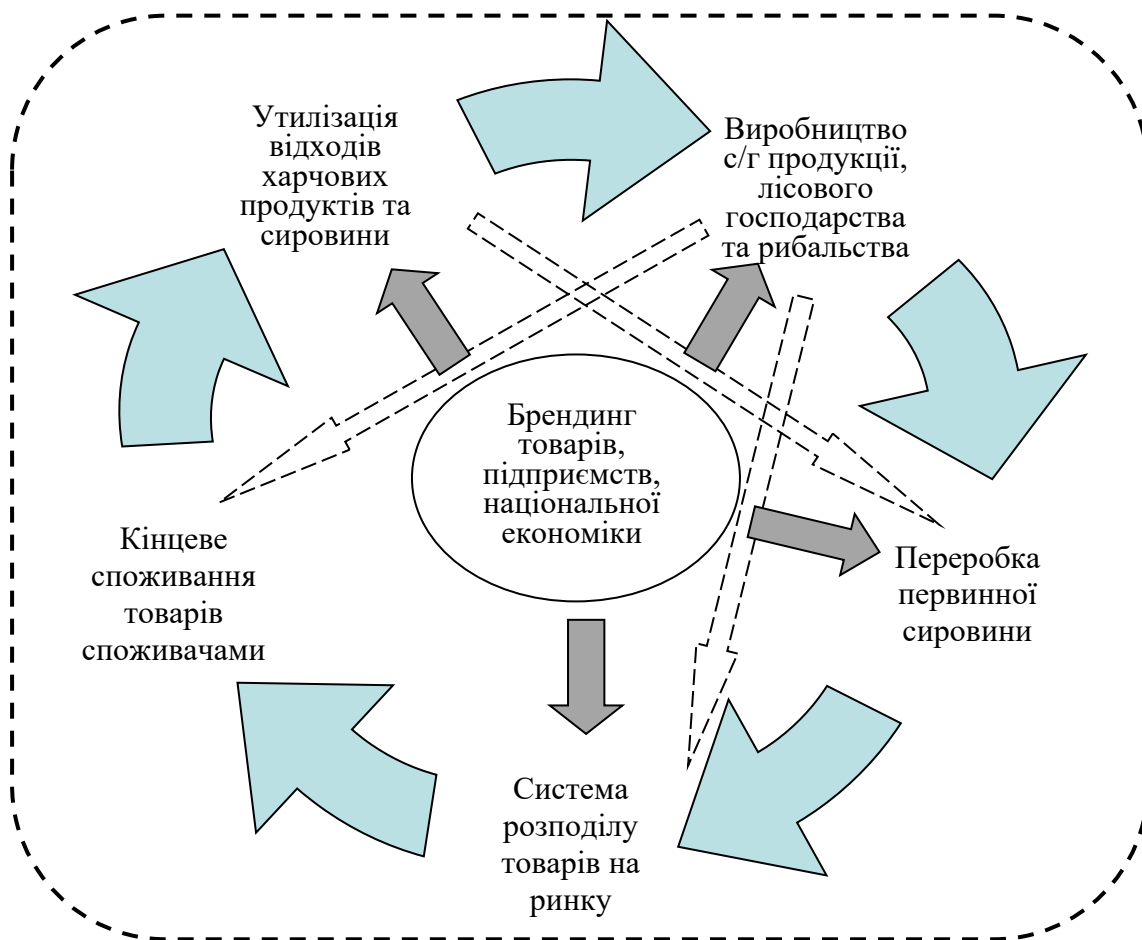


Рис. 1. Місце брендингу у продовольчій системі

Система управління конкурентоспроможністю національної економіки через призму впливу брендингу на її складові досить ґрунтовно розглянуто у [2]. Джерела збільшеної прибутковості бренду зображено на рис. 2.

На етапі первинного виробництва с/г продукція має сировинне походження, що не дозволяє застосовувати до неї брендування, хоча і тут є певні виключення: перевізники екзотичних фруктів (бананів, манго, ананасів) намагаються ідентифікувати їх за допомогою стікерів із ТМ, логотипом тощо.

Надефективним напрямом брендування у сільському господарстві є корпоративний брендинг, який сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства (виробника, дистриб'ютора, дилера), зростанню ефективності його роботи, розміру податків у бюджеті всіх рівнів, заробітної плати працівників, збільшенню його капіталізації. Саме корпоративні бренди є

одною з результативних форм просування і товарів, і підприємства одночасно для першої складової продовольчої системи.

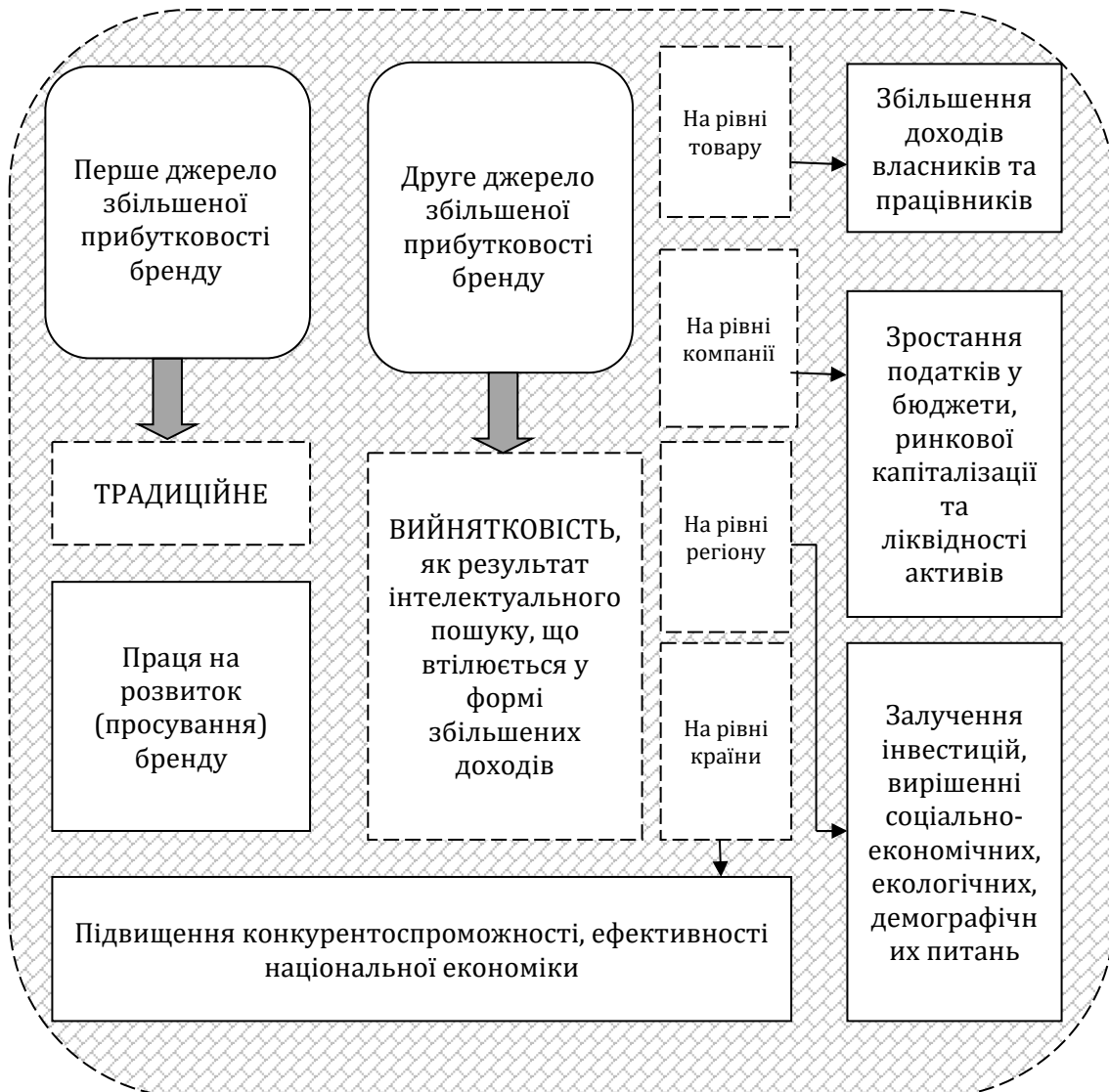


Рис. 2. Джерела збільшеної прибутковості бренду

Для другої складової продовольчої системи (переробка) більшість виробників створюють бренди товарів, паралельно використовуючи корпоративний брендинг, що забезпечує отримання збільшеної доданої вартості, джерела якої розкриті на рис. 2. Брендинг є ефективним інструментом, що просуває, розвиває також і систему розподілу товарів на ринку через брендування компаній та їх послуг щодо дистриб'юції товарів. До складової кінцевого споживання товарів споживачами застосування брендингу втрачає сенс. До останньої складової –

утилізації відходів харчових продуктів та сировини можливо використовувати корпоративний брендинг.

Продуктова система є нелінійною інтегрованою системою, яка обмежена секторальною структурою національної економіки у генеруванні високої доданої вартості, що є небезпечним як для рівня задоволення споживчих потреб населення країни, так і для конкурентоспроможності національної економіки на світовому ринку. Брендинг є ефективним інструментом для створення високої доданої вартості, підвищення заробітної плати працівників, збільшення податків у бюджети всіх рівнів, ефективності, конкурентоспроможності товарів, послуг, підприємств.

Література:

1. Про схвалення Стратегії продовольчої безпеки на період URL: <https://www.me.gov.ua>.
2. Студінська Г.Я. Компетенції брендингу у забезпеченні конкуренто-спроможності національної економіки *«Причорноморські економічні студії»*. 2017. № 17. С. 71–78.

НОТАТКИ

Наукове видання

ЦІЛІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ: ПРІОРИТЕТИ ДЛЯ УКРАЇНИ:

**ВСЕУКРАЇНСЬКА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ**

6 листопада 2021 року

*Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен та інших даних
несуть автори статей. Думки, положення і висновки, висловлені авторами,
не обов'язково відображають позицію редакції.*

Матеріали друкуються за авторською редакцією.

Підписано до друку 19.11.2021 р. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Цифровий друк. Ум.-друк. ар. 5,35.
Наклад 100 прим. Замовлення № 1121-295.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
65101, м. Одеса, вул. Інглезі, 6/1
Телефони: +38 (095) 934 48 28, +38 (097) 723 06 08
E-mail: mailbox@helvetica.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.