

ДЕРЖАВНИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ІНФОРМАТИЗАЦІЇ ТА МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ
«ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ»

МАТЕРІАЛИ
II ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ

**ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ:
ВИКЛИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ**

24 грудня 2020 року

**м. Київ
2021**

УДК 339.98

Рекомендовано до друку Вченою радою ДНДІМЕ
(протокол № 1 від 29 січня 2021 р.)

Трансформація економіки України: виклики та можливості: Матеріали II всеукраїнської науково-практичної конференції, м. Київ, 24 грудня 2020 р. – К.: ДНДІМЕ, 2021. – 83 с.

Організаційний комітет:

Неботов Петро Григорович – директор Державного науково-дослідного інституту інформатизації та моделювання економіки, кандидат економічних наук.

Гужва Ігор Юрійович – перший заступник директора ДНДІМЕ, доктор економічних наук.

Новодережкін Володимир Ігорович – заступник директора з наукової роботи, ДНДІМЕ.

Смик Андрій Любомирович – заступник директора із зовнішньо-економічних зв'язків, ДНДІМЕ.

Студінська Галина Яківна – начальник відділу фінансової політики ДНДІМЕ, доктор економічних наук.

Пелехов Сергій Петрович – вчений секретар ДНДІМЕ, кандидат технічних наук.

Іванов Євген Іванович – начальник відділу аналізу і прогнозування міжнародної торгівлі ДНДІМЕ кандидат економічних наук.

ISBN:

У збірнику представлено стислий виклад доповідей і повідомлень, поданих на II всеукраїнську науково-практичну конференцію «Трансформація економіки України: виклики та можливості», яка відбулася на базі Державного науково-дослідного інституту інформатизації та моделювання економіки 24 грудня 2020 року.

ВСТУПНЕ СЛОВО

Шановні пані та панове!

Насамперед хочу висловити щиру подяку всім, хто у цей непростий для кожного з нас час знайшов сили, бажання і можливість взяти участь у II Всеукраїнській науково-практичній конференції «Трансформація економіки України: виклики та можливості»!

Без жодного сумніву, 2020 рік запам'ятається передусім пандемією COVID-19 та її наслідками в усіх без винятку сферах життя людства, що даватимуться взнаки ще не один рік. Безпрецедентні заходи з протидії пандемії призвели до різкого економічного спаду у більшості країн світу, а також небачених раніше державних програм з підтримки бізнесу у розвинутих державах. ВВП ЄС у третьому кварталі поточного року скоротився на 11,5%. За прогнозними оцінками МВФ, всього у 2020 р. ВВП ЄС знизиться на 7%, що стане найгіршим результатом з часів Другої світової війни. Загалом МВФ прогнозує падіння майже всіх основних економік світу, за винятком хіба що Китаю, де очікується зростання ВВП на 1,9%. Україна не залишилася осторонь кризових тенденцій, падіння ВВП у нас очікується на рівні 7,2%. Ситуація ускладнюється тим, що всі загрози поточного року переносяться у наступний, а відтак перспектива відновлення економічного розвитку у 2021 році залишається невизначеною. Вона у значній мірі залежатиме від здатності уряду організувати масову вакцинацію населення, а також вибудувати оптимальний механізм взаємодії з бізнесом в умовах продовження дії карантинних заходів.

Водночас наступний рік є надзвичайно важливим для європейської інтеграції України, адже у 2021 році минає перша п'ятирічка угоди про асоціацію з ЄС та відкривається можливість перегляду її положень з метою підвищення ефективності торговельно-економічних відносин між Україною та ЄС в умовах нових реалій розвитку сторін і світового господарства в цілому. З часу набрання чинності угоди про поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі як складової угоди про асоціацію Євросоюз став найбільшим торговим партнером України, частка якого у зовнішньоторговельному обороті перевищила 40%. Стратегічна роль розвитку співпраці з країнами ЄС тим більше

посилюється унаслідок необхідності пошуку нових ринків збуту продукції для вітчизняних виробників, які раніше орієнтувалися на ринки СНД. Перші п'ять років дії угоди про вільну торгівлю виявили низку вузьких місць, які й надалі обмежують експортні поставки з України на європейський ринок. До них належать малі обсяги безмитних тарифних квот, ряд нетарифних бар'єрів, обмеження на автомобільні перевезення територіями країн ЄС, величезні субсидії для виробників у ЄС тощо. Докорінні зміни у ландшафт двосторонніх торгових відносин України з ЄС може внести також реалізація новітньої екологічної ініціативи – Європейського зеленого курсу. Від ефективності перезавантаження торговельно-економічних відносин з Євросоюзом у наступному році залежатимуть динаміка та якість розвитку нашої економіки на середньострокову перспективу.

Водночас наступного року нікуди не зникнуть й традиційні, давно звичні нам виклики для української економіки, пов'язані з сировинною структурою експорту, стагнацією промислового виробництва, необхідністю зміцнення ОПК, частковою руйнацією промислового потенціалу через тимчасову окупацію наших територій, необхідністю побудови дієвого механізму державної підтримки залучення інвестицій та економічного розвитку тощо.

У світлі сказаного актуальність фахової дискусії в рамках II Всеукраїнської науково-практичної конференції «Трансформація економіки України: виклики та можливості» не викликає сумніву. Це можливість не лише підбити підсумки 2020 року, а й запропонувати шляхи вирішення існуючих проблем на основі прогностичних оцінок і результатів ґрунтовних розвідок. Конференція покликана сприяти обміну думками та мобілізувати зусилля наукового співтовариства для досягнення цілей розвитку вітчизняної економіки, забезпечення національної безпеки, інтеграції у світове господарство. Щиро сподіваюсь, що наукова дискусія сприятиме появі свіжих ідей, висуненню гіпотез, розробці нових концепцій і теорій, кристалізації практичних пропозицій, а також інтелектуальному зростанню молодих науковців. Глибоко переконаний, що вирішення найважливіших проблем економічного розвитку України на сучасному етапі можливе тільки спільними зусиллями наукової

спільноти, відповідальних представників бізнесу і державних діячів.

Надзвичайно втішений, що базою для проведення конференції уже другий рік поспіль виступає Державний НДІ інформатизації та моделювання економіки як профільна наукова установа Міністерства розвитку економіки, торгівлі і сільського господарства України з проведення економічного аналізу та сприяння автоматизації процесів прийняття економічних рішень органами державної влади. Хотів би також відзначити значно більшу кількість докторів наук та професорів серед учасників цьогорічної конференції. Це свідчить про зростаючий інтерес до нашої установи як джерела наукової експертизи і майданчику для фахових дискусій при формуванні та реалізації економічної політики. Принагідно зауважу, що одним з організаторів конференції виступає збірник наукових праць «Формування ринкових відносин», тож запрошую вас до публікації своїх напрацювань на його сторінках.

Бажаю всім учасникам конференції плідної роботи, конструктивного діалогу та нових інтелектуальних здобутків, що сприятимуть розвитку вітчизняної науки й подоланню економічних складнощів у нашій країні!

Петро Неботов

кандидат економічних наук, директор
Державного науково-дослідного інституту
інформатизації та моделювання економіки

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Резнікова Н.В.

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ VS ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА: КОНФЛІКТ
ЧИ ВЗАЄМОДІЯ?..... 8

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО ТА МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Асланова Е.І.

РЕГУЛЯТОРНА КОНКУРЕНЦІЯ ЯК НОВИЙ ІНСТРУМЕНТ
ГЛОБАЛЬНОГО ДОМІНУВАННЯ 14

Афанасьєва Е.Е.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ВПЛИВУ
ЕКОЛОГІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НА
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ 19

Галасюк В.В.

МІЖНАРОДНА СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ УКРАЇНИ КРІЗЬ ПРИЗМУ
ЕКОНОМІЧНОЇ СКЛАДНОСТІ 24

Гужва І.Ю.

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ З
ТУРЕЧЧИНОЮ: СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ ЗОНИ
ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ 28

Іванов Є.І.

ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ ДО ЛАНЦЮГІВ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ В
АВТОМОБІЛЬНОМУ ВИРОБНИЦТВІ КРАЇН ЄВРОСОЮЗУ 35

Івашенко О.А.

СТАБІЛІЗАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ НОВОГО МАКРО-
ЕКОНОМІЧНОГО КОНСЕНСУСУ: КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ..... 41

Панченко В.Г.

ПОТЕНЦІАЛ ТА МЕЖІ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ: РЕВІЗІЯ
НОРМАТИВНИХ ІНСТРУМЕНТІВ УРЯДОВОГО
СТИМУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ 47

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Іллічов Р.В.

ДИСКУРС ЩОДО НЕОБХІДНОСТІ ЗАПРОВАДЖЕННЯ
ЛОКАЛІЗАЦІЇ В ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЛЯХ УКРАЇНИ..... 53

Комендо І.К.

ЩОДО СИСТЕМНИХ НАПРЯМІВ ПОДОЛАННЯ ПОСТ-
КРИЗОВИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЯВИЩ В УКРАЇНІ 59

Пашук Л.В.

ПІДТРИМКА ПІДПРИЄМСТВ НА РІЗНИХ СТАДІЯХ ЖИТТЄВОГО
ЦИКЛУ 63

Пулій О.В.

МЕТОДИ ТА ФОРМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ
ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ..... 67

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Тутченко В.В.

КАДРОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ ОБОРОННО-
ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ: СТРАТЕГІЧНА СКЛАДОВА
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ..... 73

СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Серебрянська Д.М.

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД
УКРАЇНИ: ПОТОЧНИЙ СТАН ТА НОВІ ВИКЛИКИ..... 78

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Резнікова Н. В.,
*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри світового господарства і
міжнародних економічних відносин,
Інститут міжнародних відносин
КНУ імені Тараса Шевченка*

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ VS ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА: КОНФЛІКТ ЧИ ВЗАЄМОДІЯ?

Відносини обумовленості економічної теорії з економічною політикою, що результуються у пошуку відповідних критеріїв, які забезпечують наукове незаангажоване обґрунтування доцільності, ефективності, а отже й легітимності використання тих чи інших інструментів її реалізації, вказують на те, що економічна теорія як така не є природною даністю, а її концепції й конструкції виступають результатом людської думки, яка водночас віддзеркалює і є віддзеркаленням певного історичного періоду, що продукує методологічні підходи до інтерпретації економічних ідей, ідеології, політики і практики господарювання.

Хоча у політичних дебатах завжди співіснують різні комбінації ідей, пропонованих до втілення, неможливо ігнорувати швидкість, з якою окремі теорії втілюються в життя і набувають статусу мейнстрімних при визначенні як національної політики, так і метаполітики (або т. зв. «політики політик»), яку просувають міжнародні організації, а також можливість появи альтернативних теорій, які «підтасовують» існуючі економічні й політичні реалії. Однак аналіз подій і їхніх наслідків здійснюється завжди з урахуванням раніше існуючих економічних теорій, побудованих на попередньому емпіричному матеріалі, що виправдовує їхнє порівняння з метафорами і моделями, а не реалістичними описами актуальних економічних закономірностей і протиріч. Водночас, одним з найважливіших є прийняття того факту, що теорія, аби вона визнавалась

релевантною, має відображати події, що відбуваються в реальному житті, і в разі ж, якщо теорія форматує або спрощує, «вультгаризує» економіку і процеси, що протікають в ній, реформи, розроблені на її основі, приведуть до негативних наслідків.

Існують різні погляди на взаємодію економічної теорії з економічною політикою. Якщо економічна політика розглядається як результат деяких раціональних рішень, виникають розбіжності з приводу актуальності економічних теорій та визначення їхньої ролі в забезпеченні легітимності і наукової підтримки рішень, пропонованих особами, які приймають рішення. Існуючий зв'язок між економічними теоріями, визнаними науковим співтовариством, і економічною політикою уряду, викликає суперечки. Радикальні підходи базуються на тій гіпотезі, що мета економічної політики не передбачає відсилання до економічних теорій і застосування їх результатів, а тому для адептів цієї позиції, економічна політика не є вираженням справедливості або істинності економічної теорії. У той же час, є і представники іншого підходу, згідно з яким економічна теорія залишається актуальною для економічної політики [1], і роздуми теоретиків перетворюються в результати реально прийнятих рішень. У деяких випадках різні економічні теорії можуть ставати дієвим знаряддям у боротьбі за заангажовані інтелектуальні аргументи на користь прийняття тих чи інших політичних рішень. І хоча економіст-теоретик і займається розробкою економічної теорії, економічна політика не виглядає як спосіб втілення її результатів, адже в основі прийнятих політиками рішень теорія завжди пов'язана з безліччю інших чинників – в тому числі і політикою, що продукується на наднаціональному рівні. А отже ідея про те, що економічна політика, що реалізується урядом, має відбивати логіку наукових теорій, вважається ілюзорною.

Форматування уявлень про закономірності та суперечності економічних явищ та процесів супроводжується проникненням ідеології в економіку крізь призму загальновизнаної наукової парадигми, в яку вбудовується ряд ідей, припущень та аксіом, які не вимагають доведень. Таке сприйняття вихідних положень як очевидних хоча й є вразливим з точки зору логіки, втім воно продовжує триматися на

іраціональній вірі своїх adeptів, які формують гіпотетичний рівень парадигми. Проникнення ідеології в економіку відбувається також і через існуючі теорії, які, базуючись на тій чи іншій парадигмальній основі, вже несуть в собі елементи ідеології, а відтак сам спосіб теоретичних міркувань та висновків мають або спільний ідеологічний знаменник, або ідеологічне нашарування [2; 3]. Підкреслимо, що прихильників і опонентів у кожної наукової школи досить: одні свідомо приймають безліч теоретичних припущень, без яких неможливо відтворити будь-яку модель, і відстоюють її результати; інші безжалісно наносять удари по «больовим точкам» опонентів. Відтак цей процес наукових перегонів з іманентними йому прийняттям і спростуванням, є нескінченним. Тому дискусія повинна будуватися не за принципом «хто з них правий» (з точки зору теорії), а за принципом пошуку найоптимальнішої економічної політики в існуючих історичних реаліях в умовах глобальної невизначеності, яка характеризується іраціональністю поведінки економічних агентів, асиметричністю інформації та обмеженістю ресурсів.

Ідеї в науковій літературі розглядались як: перемикачі інтересів або дорожні карти [4]; аналітичні стратегічні споруди [5]; стратегічна зброя в боротьбі за контроль [6]; як наративи, що формують розуміння подій [7]; як «рамки відображення» [8]; як колективні спогади або національні традиції [9]. Використання ідей економістами, політологами та політиками, як правило, відбувається на трьох рівнях узагальнень: перший рівень охоплює конкретну політику або політичні рішення, пропоновані директивними органами; другий рівень охоплює більш загальні програми, що лежать в основі політичних ідей і які можуть бути сформульовані як основні припущення або принципи чи організаційні орієнтири політики. Відповідно, вони можуть бути сформульовані як: 1) парадигми, які відображають основні припущення або принципи організації, що формують політику [10]; 2) «систему відліку», яка дозволяє суб'єктам політики (пере)будувати уявлення про світ, які дозволяють їм (пере)позиціонувати себе в світі; 3) «програмні переконання», які знаходять вираз у конкретних політичних процесах; 4) «політичні ядра», які забезпечують визначену комбінацію приписів для дій; 5)

«ідентифікатори викликів», які встановлюють межі можливих рішень проблем, які вирішуються застосуванням політичних ідей. Ці «програмні ідеї» перебувають на базовому рівні порівняно з ідеями політичними, оскільки вони: 1) визначають проблеми, які повинні бути вирішені відповідною політикою; 2) питання, які мають бути розглянуті; 3) цілі, які повинні бути досягнуті; 4) норми, методи та інструменти, які повинні застосовуватися.

На третьому рівні – рівні «базисних» ідей – лежать суспільні настрої, світоглядні орієнтири, філософські ідеї як основоположні припущення, які рідко оскаржуються, окрім як у кризові часи, які віддзеркалюють запити часу. Когнітивні ідеї пояснюють «що є і що робити», тоді як нормативні ідеї визначають «що добре чи погано в існуючих реаліях в світлі того, «що потрібно робити». Когнітивні ідеї, які також іноді називаються «причинними ідеями», надають рецепти, настанови та порядок денний для політичних дій і служать для обґрунтування політики та програм, висловлюючи їхню логіку і необхідність на основі визнаних інтересів. Когнітивні ідеї описують: 1) спосіб, в який політика пропонує вирішення існуючих проблем (перший рівень); 2) спосіб, в який політичні програми визначають проблеми, які потрібно вирішити, та ідентифікують методи їх вирішення (другий рівень); 3) спосіб, в який і політика, і політичні програми поєднуються з більш глибоким ядром принципів і норм відповідних наукових теорій (третій рівень). Натомість нормативні ідеї надають цінності політичним діям і слугують легітимації політики засобами політичної програми за допомогою обґрунтування її доречності. Нормативні ідеї описують, як політика (першого рівня) відповідає прагненням та ідеалам широкої громадськості, і як програми (другого рівня) разом з політикою переукуються з більш глибоким ядром принципів та норм суспільного життя (третього рівня), будь то традиційні або нові ціннісні орієнтири в суспільстві.

Велике питання для дослідників ідей полягає в тому, чому одні ідеї стають політикою, програмами та наративами, які домінують в політичній реальності, а інші – ні. Так, для опису впливу ідей та поведінки на економічну політику, а відтак – на економіку – Р. Дж. Шиллер запровадив поняття «наративної економіки», де під «наративами» він має на увазі

відображення узагальненого досвіду, вражаючі ідеї та історії, які вражають людей наскільки, що формують вибір, поведінку економічних та політичних акторів, а відтак визначають логіку прийняття ними рішень [11]. На початку XXI століття наративи, які можуть містити в собі певні алгоритми та метафори [12-15], поступово витісняють моделі й детермінують економічний вибір. Відтак саме нормативна складова ідеї, яка лежить в основі наративу, і дозволяє структурувати повторювані взаємодії між акторами з врахуванням безпекового, соціального та інституційного контекстів [16-18].

Література:

1. Minsky H.P. Stabilizing an Unstable Economy. New York: McGraw-Hill Education, 2008. 432 p.
2. Bulatova O. V., Panchenko V. G. Neo-protectionism as a challenge to the liberal regulation. *Вісник Маріупольського державного університету. Серія: економіка*. 2018. Вип. 16. С. 86-93.
3. 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>.
4. Goldstein J., Keohane R. Ideas and Foreign Policy: Beliefs, Institutions and Political Change. Ithaca, NY: Cornell University Press, 1993. –304 p.
5. Jabko N. Playing the Market: A Political Strategy for Uniting Europe, 1985–2005. Ithaca, NY: Cornell University Press, 2006. 224 p.
6. Blyth M. Great Transformations: Economic Ideas and Institutional Change in the Twentieth Century. New York: Cambridge University Press, 2002. 298 p.
7. Roe E. Narrative Policy Analysis: Theory and Practice. Durham, NC: Duke University Press, 1994. 240 p.
8. Faure A., Pollet G., Warin P. La construction du sens dans les politiques publiques. Débats autour de la notion de référentiel. Paris: L'Harmattan, 1995. 191 p.
9. Katzenstein P. J. The Culture of National Security: Norms and Identity in World Politics. New York: Columbia University Press, 1996. 560 p.

10. Тарасевич В. Н. Еволюція економічної теорії та сучасне парадигмальне зрушення. *Економіка України*. 1996. № 12. С. 46-55.
11. Shiller R. J. Narrative Economics: How Stories Go Viral and Drive Major Economic Events. Princeton; Oxford: Princeton University Press, 2019. 400 p.
12. Ivashchenko O., Reznikova N. Projections of deglobalization in the contemporary international economic relations in the context of the paradigm of globalism. *Bulletin of Mariupol State University. Series: Economics*. 2018. Vol. 15. P. 98-106.
13. Іващенко О. А. Системна екологічна криза як предмет міждисциплінарних досліджень. *Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки»*. 2018. Т. 2. №15. С. 28-36.
14. 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.
15. Іващенко О.А. Концепція сталості у фокусі цілей сталого розвитку. *Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції*. Київ: «Інформаційно-аналітичне агентство», 2019. С. 289-291.
16. Reznikova N., Ivaschenko O., Rubtsova M. Global problems as a subject of interdisciplinary studies in the focus of international economic security and sustainable development. *Економіка та держава*. 2020. Вип. С. 24-31.
17. Reznikova N. Ecological imperatives for extension of globalization processes: problem of economic security. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 21. С. 23-26.
18. Osaulenko O., Yatsenko O., Reznikova N., Rusak D. The Productive Capacity of Countries Through the Prism of Sustainable Development Goals: challenges to international economic security and to competitiveness. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2020. Vol 2 (33). P. 492-499.

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО ТА МІЖНАРОДНІЙ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Асланова Е. І.,
*студентка освітнього рівня «магістр»,
освітньо-професійна програма
«Міжнародні економічні відносини»,
Інститут міжнародних відносин
КНУ імені Тараса Шевченка*

РЕГУЛЯТОРНА КОНКУРЕНЦІЯ ЯК НОВИЙ ІНСТРУМЕНТ ГЛОБАЛЬНОГО ДОМІНУВАННЯ

Торгівля, енергетика, безпека, право, глобальні виклики виступають сферами прояву конкуренції між США та ЄС, а відтак – регуляторних або нормативних воєн, які, на думку багатьох експертів, являтимуть собою нове знаряддя економічного змагання, а часом і протистояння між двома супер-силами [1-4], що має братись до уваги розробниками зовнішньоторговельної політики України [5]. «Конкуренція юрисдикцій» – саме так характеризують відмінне трактування міжнародних правових норм, права міжнародних організацій та тлумачення угод, що формуватиме ризики поза межами США чи ЄС, адже партнерам останніх слід буде робити вибір на користь врахування законодавства однієї зі сторін в процесі здійснення міжнародних операцій будь-якого характеру. Зіткнення конкуруючих правових систем відбувається тоді, коли США та ЄС поширюють свої правові норми на треті країни, які з готовністю їх приймають з огляду на економічні, безпекові чи політичні інтереси. Водночас «нормативна конкуренція» стосуватиметься також і гнучкості у використанні потенціалу політики макроекономічного регулювання задля впливу на економічні процеси як всередині країн, так і за їхніми межами, і способу насаджування нових стандартів господарювання, що описується термінами «неопротекціонізму» [1-2], «ліберального регулювання» [1], політики економічного націоналізму та патріотизму [6; 7] або навіть частково суміжне з поняттями «деглобалізації» [3], «неозалежності» [4; 8] та «подальшої регіоналізації світової економіки» [9-12].

Конкуренція зразка XXI століття передбачатиме конкуренцію смислів та ідей, які втілюватимуться у відповідній політиці та результоватимуться в практиці господарювання на всіх рівнях між-країнової взаємодії. Одні з них – як то глобальні виклики – формуватимуть сфери застосування існуючого потенціалу на мегарівні міжнародної економічної політики за участю міжнародних організацій, де формуватиметься порядок денний глобального діалогу. Звідси – вектори зрушень в бік переосмислення понять «економічне зростання», «економічний розвиток», «інновації» в контексті концепції сталості, яка ставить під сумнів реалізацію екстенсивних наздоганяючих моделей розвитку, абсолютизацію показника ВВП як мірила економічної потужності, а відтак – легітимацію екологізації та соціалізації міжнародних економічних відносин. Інновації відтак визнаються як такі, що не мають продукуватися заради самих інновацій, а лише для того, аби сприяти якісним змінам у способі господарювання та відтворення продуктивної спроможності націй. Феномен сталості, в свою чергу, впливатиме на переосмислення потенціалу енергетики та інструментів стратегічного суперництва в цій царині, яка також ставатиме середовищем нормативної боротьби інструментом стандартизації. Не викликає сумнівів той факт, що конкуренція між США та ЄС здебільшого розглядається крізь призму енергетичної залежності країн ЄС, адже суперництво у світовій енергетиці, зокрема в нафтовій, атомній галузях, яке насамперед відбувалось між компаніями, і лише в другу чергу стосувалося держав – експортерів енергоресурсів, формуватиме новітні геополітичні ризики, які, в свою чергу, впливатимуть на кожен із зазначених сфер взаємодії.

Для лідера XXI століття важливо формувати смисли і ідеї, а відтак — інструментарій «м'якої сили», тож для США важливо зберігати за собою образ морального лідера Заходу і передбачуваного партнера. Відтак для США постає нова проблема – проблема іміджевої відповідності, адже поняття «війна» (торговельна, регуляторна, тарифна, нетарифна), «тиск», «протистояння», «конфлікт», «суперництво» дедалі більше віддзеркалюють способи і характер ведення зовнішньої політики США і ставлять під сумнів прогнозованість їх дій.

Торговельні війни з їх тарифними та нетарифними інструментами боротьби, в свою чергу, поступатимуться війнам інноваційним та цифровим, хоча інерційно багато дослідників покладають відповідальність за виникаючі торговельні суперечки на американську сторону, що, звісно, пов'язано з наслідками «трампономіки». На нашу думку, розгляд теми суперництва у XXI столітті без врахування впливу політики КНР лишатиметься неповноцінним [13-15]. Проведений детальний аналіз перебігу американсько-китайського торгового конфлікту [16] критично важливий для розуміння параметрів потенційного американсько-європейського протистояння. І хоча на певних етапах американо-китайського протистояння європейська сторона і може скористатись вивільненими ринковими нішами, це навряд чи можна буде назвати «стратегічною перемогою». Вважаючи, що для продукування інновацій та ведення виробничої, комерційної та інших видів діяльності критичним є забезпечення передбачуваності та мінімізація проявів нестабільності, вигода, яку може винести ЄС в умовах наростаючого протистояння між США та КНР (яка послідовно реалізує політику «Пояс і шлях», експансію африканських країн), ризикує обмежитись короткостроковою перспективою.

Лінії розлому між США та ЄС, згадані на початку, справді виступають лініями «стратегічного відділення». Хоча автори звіту «Відносини США – Європейський Союз: тенденції та варіанти у середньостроковій перспективі» [17] і наголошують на критичному прояві останніх саме в оборонній та безпековій сферах, проведений аналіз засвідчує безальтернативність НАТО, яке надалі залишатиметься єдиним і спільним інструментом забезпечення європейської безпеки. Звідси – констатація залежності ЄС від США, яка визначатиме першість останніх або останнє слово, яке буде за США при укладанні економічних угод. Прикметно, що автори звіту багато уваги приділяють також розгляду «ліній розлому» всередині ЄС, що підтверджено аналізом геополітичних амбіцій Франції, яка в умовах виходу Британії зі складу ЄС, матиме нові «козири», які демонструватиме не лише Німеччині, але і Брюсселю. Зазначене доводить, що ЄС відчуває загрози не лише зовнішнього характеру, але

і внутрішнього, хоча саме позиція Вашингтона визнається детермінуючою загрозою для реалізації ЄС проголошеного наміру стати глобальною силою, яку автори доповіді [17] інтерпретують як силу, здатну продовжувати економічну, правову, інформаційну, торговельну експансію, а з огляду на те, що мова йде про ЄС – спільну зовнішню, а надалі й спільну безпекову та оборонну політику.

Література:

1. Bulatova O. V., Panchenko V. G. Neo-protectionism as a challenge to the liberal regulation. *Вісник Маріупольського державного університету. Серія: економіка*. 2018. Вип 16. С. 86-93.
2. 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>
3. Ivashchenko O., Reznikova N. Projections of deglobalization in the contemporary international economic relations in the context of the paradigm of globalism. *Bulletin of Mariupol State University. Series: Economics*. 2018. Vol. 15. P. 98-106.
4. Резнікова Н. В., Іващенко О.А. Інтеграційні прояви незалежності: ризики регіональної взаємозалежності в контексті протиріч глобалізації. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 6. С. 7-11.
5. Гужва І.Ю. Актуалітети зовнішньоторговельної політики України: [моногр.]. Київ: Національна академія управління, 2017. 298 с.
6. Reznikova N., Panchenko V., Bulatova O. The policy of economic nationalism: from origins to new variations of economic patriotism. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2018. Vol. 4 (4). P. 274-281.
7. Панченко В. Г., Резнікова Н. В. Регіональні торговельні угоди як інструмент політики економічного патріотизму в контексті інтеграційного неопротекціонізму. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2017. Вип. 15. С. 67-71.
8. Іващенко О.А., Резнікова Н.В. Стратегічне партнерство як нова форма економічної інтеграції: аспекти незалежності ЄС та КНР. *Економіка та держава*. 2015. № 12. С. 6-9.

9. Bulatova O. V., Panchenko V. G. Regional trade agreements and the dialectics of protectionism and liberalism: new vectors of competitiveness. *Вісник Маріупольського державного університету. Серія: економіка*. 2018. Вип. 15. С. 114-124.
10. Bulatova O. Regionalization of the world economy. *Вісник Маріупольського державного університету. Серія: економіка*. 2016. Вип 12. С. 153-161.
11. Булатова О. Потенціал розвитку трансконтинентальної інтеграції. *Журнал європейської економіки*. 2014. Т. 13 (3). С. 248–272.
12. Резнікова Н.В., Іващенко О.А. Перспективи укладання і потенційні економічні ефекти регіональних торговельних угод в Південно-Східній Азії: аспекти незалежності в контексті нового регіоналізму. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 21. С. 29-34
13. Зварич Р.Є, Резнікова Н.В., Іващенко О.А. Експансіоністські імперативи та детермінанти міжнародної економічної політики КНР. *Ефективна економіка*. 2019. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7286>
14. Zvarych R., Reznikova N., Iavshchenko O. Approaches to identifying the form of china's economic expansion in the context of global economy transnationalization: the commercial expansion case. *Ефективна економіка*. 2019. № 8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/>
15. Reznikova N., Ivashchenko O., Panchenko V. Міжнародне співробітництво в сфері економічної дипломатії: досвід КНР крізь призму реалізації політики санкцій. 2020. URL: <http://194.44.12.92:8080/xmlui/handle/123456789/4985>.
16. Reznikova N., Ivashchenko O., Aslanova E. США, Китай і Мексика в центрі торгової війни: зміст та специфіка розгортання економічних конфліктів в XXI столітті. 2020. URL: <http://194.44.12.92:8080/xmlui/handle/123456789/4710>.
17. Веселовський А. Відносини США – Європейський Союз: тенденції та варіанти у середньостроковій перспективі. URL: <https://niss.gov.ua/publikacii/analitichni-dopovidi/vidnosini-ssha-evropeyskiy-soyuz-tendencii-ta-varianti-u>.

Афанасьєва Е. Е.,
*студентка освітнього рівня «магістр»,
освітньо-професійна програма
«Міжнародні економічні відносини»,
Інститут міжнародних відносин
КНУ імені Тараса Шевченка*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ВПЛИВУ ЕКОЛОГІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ

В процесі екологізації міжнародного економічного розвитку та його імперативної соціалізації, трансформація концепції конкурентоспроможності відбувається шляхом виокремлення економічної, екологічної та соціальної конкурентоспроможності в межах концепції «сталого конкурентоспроможності» як способу інтерпретації ключового очікуваного результату досягнення сталого розвитку [1-4]. Незважаючи на прогрес досягнення Цілей розвитку тисячоліття (ЦРТ), які були встановлені Декларацією тисячоліття Організації Об'єднаних Націй (ООН) в 2000 році і були переглянуті в кінці 2015 року, між країнами як і раніше існує велика нерівність і зростає число конфліктів, пов'язаних з використанням природних ресурсів. Для того щоб просуватися вперед в межах сталого розвитку, уряд і міжнародні організації погодили амбітний порядок денний на період з 2015 року. Ґрунтуючись на основних компонентах ЦРТ, Цілі сталого розвитку (ЦСР) були спрямовані на «поліпшення життя людей і захист планети для майбутніх поколінь». Включаючи елементи економічного розвитку, соціальної інтеграції та сталого природокористування, ЦСР були визначені відповідно до підходу сталого розвитку з метою досягнення позитивного результату потрійної сили. Головна мета полягає в тому, щоб вирішити цілий ряд проблем [5-7], які зачіпають розвинені і країни, що розвиваються [8-9]. З цієї причини при визначенні цілей і визначенні керівних принципів для політичних рамок була прийнята Глобальна перспектива.

Коли 25 вересня 2015 р. всі 193 країн-членів ООН одностайно схвалили *Порядок денний для цілей сталого розвитку*, який містив 17

ЦСР [10-12], сталий розвиток став ключовим принципом глобальної співпраці на мегарівні міжнародної політики (МП) і національного розвитку на макрорівні МП. Підхід до сталого розвитку, прийнятий в ЦСР, заснований на ідеї про те, що економічне процвітання, охорона навколишнього середовища і соціальне благополуччя є взаємопов'язаними елементами, які не можуть розглядатися окремо. В результаті ЦСР були конкретно сформульовані на основі чотирьох елементів [12]: а) благополуччя людини нерозривно пов'язане із станом екосистеми природи; б) глобальні екологічні проблеми не тільки впливають на розвиток найбідніших верств населення, а й створюють загрозу довгостроковому процвітання та розвитку; 3) усунення нерівності в розподілі переваг від розвитку має вирішальне значення для глобального сталого розвитку; 4) стале управління ресурсами, а також збереження та охорона природного капіталу є основоположними аспектами довгострокового розвитку.

Вплив екологічної політики на конкурентоспроможність створюється на рівні фірми, а вплив на рівні компанії привертає багато уваги та впливає на перегляд політики. Однак релевантні й інші рівні аналізу: так, розширення розуміння впливу рівня фірми на галузевий та національний рівні необхідно для отримання повної картини впливу екологічної політики на конкурентоспроможність. На галузевому рівні конкурентоспроможність фірм, які працюють у певній галузі, розглядається з сукупної точки зору. Оскільки фірми однієї галузі можуть відрізнятися одна від одної за своїми матеріалами, стратегіями, технологіями, ресурсами тощо, вплив на конкурентоспроможність екологічної політики може відрізнятися між різними фірмами в секторі. Якщо відмінності між фірмами значні, різні механізми на рівні фірми, представлені вище, можуть створити для деяких фірм позитивний чистий вплив на конкурентоспроможність, тоді як для деяких інших цей чистий вплив може бути негативним. Таким чином, від екологічної політики в секторі можуть бути як переможці, так і переможені. Якщо переможці та переможені не рівні один одному, зміниться сукупна галузева конкурентоспроможність. Це може мати наслідки для масштабів

діяльності сектора, а отже, і для конкурентоспроможності на рівні національної економіки.

Крок від конкурентоспроможності на рівні фірми або сектора до національної конкурентоспроможності є більш складним. Для того, щоб бути конкурентоспроможною, тобто здатною підвищити свій економічний рівень життя, країні потрібні економічно успішні фірми. Необхідною, але недостатньою умовою цього є відповідні макроекономічні умови (макроекономічний, політичний, правовий та соціальний контекст та обсяг природних ресурсів та географічне положення), а також мікроекономічні умови (якість мікроекономічного середовища бізнесу та переваги надані кластерами суміжних та допоміжних галузей). Ці умови дають можливість для успіху в бізнесі. Як ця можливість перетворюється на конкурентоспроможність, залежить від складності та можливостей компаній (рис. 1).

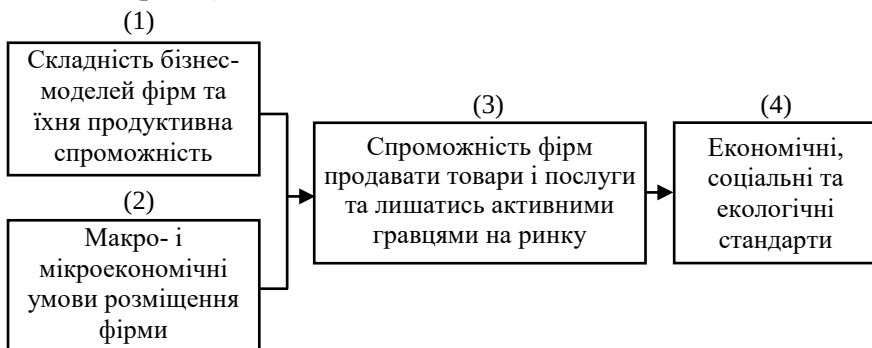


Рис.1. Підвищення національної конкурентоспроможності в контексті сталості

Джерело: укладено автором.

Іншими словами, саме поєднання характеристик локації та фірмової діяльності визначає конкурентоспроможність на рівні фірми та галузі. Вони також визначають національну конкурентоспроможність, оскільки це стосується сукупного загального економічного успіху секторів економіки. Так само, як можуть бути фірми у вигравші та програвші від зміни екологічної політики в секторі, в національній економіці можуть бути вигравшні та програвшні сектори. Однак розширення та скорочення окремих секторів не можна вважати компенсуючими один одного;

загальні ефекти рівноваги, які виникають через взаємодію між секторами (замінниками та доповненнями) також повинна враховуватись в аналізі.

Що може заплутати дискусії щодо національної конкурентоспроможності – те, що визначення та дослідження можна будувати навколо різних частин рисунка 1. Деякі акцентують увагу на досягнутому економічному рівні життя (вікно 4), а інші - на наявність фірм та секторів з успішно економічними або торговельними результатами (вікно 3) та інші, які звертають увагу на привабливість локального контексту, що надається національною економікою (вікно 2). Незважаючи на те, що всі вони взаємопов'язані, з рисунка 1 легко зрозуміти, що, зокрема, локальна привабливість (вікно 2) прямо не кореспондується з іншими підходами до національної конкурентоспроможності.

Дійсно, значні зміни в економіці породжують різні підходи до національної конкурентоспроможності. Більш раннє сприйняття національної конкурентоспроможності пов'язане з ринковими показниками у міжнародній торгівлі. З активізацією руху капіталу конкуренція як механізм залучення інвестицій набула помітного значення в новітніх концепціях конкурентоспроможності. Оскільки технологічний розвиток та важливість інформації як фактору виробництва дедалі стає більш вагомим фактором конкурентоспроможності, конкуренція за інтелектуальний капітал може стати ключовим питанням для подальшого прогресу в досягненні ЦСР. При цьому на практиці може бути важко узгодити результати між фірмовим, галузевим і національним рівнями. Причини цього можуть включати в себе різні значення, що надаються терміну «конкурентоспроможність» на різних рівнях аналізу, а також контраст між неоднорідними ситуаціями на рівні фірми та припущеннями і узагальненнями в галузевих чи національних моделях.

Література:

1. 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. Вип. 7. С. 24-31.
2. Reznikova N. Ecological imperatives for extension of globalization processes: problem of economic security. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 21. С. 23-26.

3. Osaulenko O., Yatsenko O., Reznikova N., Rusak D. The Productive Capacity of Countries Through the Prism of Sustainable Development Goals: challenges to international economic security and to competitiveness. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2020. Vol 2 (33). P. 492-499.

4. Рубцова М.Ю., Резнікова Н.В. Порівняльна та конкурентна переваги в міжнародному бізнесі: теоретико-методологічні підходи до пошуку їхнього синтезу. *Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки»*. 2016. № 8. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3516/3188.

5. Резнікова Н.В. Глобальні і регіональні екологічні проблеми. Київ: Вістка. 2016. 324 с.

6. Резнікова Н.В. Глобальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин. Київ: ТОВ «Видавництво «Консультант», 2017. 540 с.

7. 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.

8. Резнікова Н.В. Глобалізація залежності в термінах конвергенції: виклики міжкраїнової взаємодії. *Вісник Донецького національного університету. Серія В: Економіка і право*. 2014. № 1. С.164-168.

9. Резнікова Н.В. Економічна експансія в умовах становлення нового каркасу міжкраїнової взаємодії. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2012. Вип. 111(2). С. 90-100.

10. Іващенко О. А. Системна екологічна криза як предмет між-дисциплінарних досліджень. *Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки»*. 2018. Т. 2. №15. С. 28-36.

11. 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.

12. Іващенко О.А. Концепція сталості у фокусі цілей сталого розвитку. *Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції*. Київ: «Інформаційно-аналітичне агентство», 2019. С. 289-291.

Галасюк В. В.,
*д.е.н., професор кафедри математичних
методів системного аналізу,
Інститут прикладного системного аналізу
НТУУ «КПІ ім. Ігоря Сікорського»*

МІЖНАРОДНА СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ УКРАЇНИ КРІЗЬ ПРИЗМУ ЕКОНОМІЧНОЇ СКЛАДНОСТІ

Американські вчені Р. Хаусманн та Б. Клінгер у 2006 р. запропонували революційну концепцію продуктового простору [1], яка дозволила перейти від визнання важливості та якісного ранжування економічної спеціалізації до кількісного вимірювання економічної складності, візуалізації та інтерпретації економічної спеціалізації країн і регіонів [2].

Продуктовий простір у формі мережевої мапи демонструє існуючі виробничі можливості країни та близькі до них товари, на яких країна теж може спеціалізуватися завдяки вже наявним продуктивним знанням. Інтерпретуючи товари як втілення продуктивних знань чи здатностей, дослідники наголосили, що «країни не просто виробляють товари та послуги, яких вони потребують. Вони виробляють те, що вони здатні виробляти» [3, с.18].

Пов'язані між собою продукти мають спільний набір необхідних для їх виробництва продуктивних знань чи здатностей. Ймовірність того, що країна зможе виробляти певний продукт залежить від того, наскільки близько він у продуктовому просторі від продуктів, які країна вже виробляє [3, с.47]. «Легше перейти від сорочок до блузок, аніж від сорочок до двигунів» [3, с.44].

Продуктовий простір дуже неоднорідний. Продукти з найвищим рівнем економічної складності (машини, хімія, прилади...) розташовані в щільному та наповненому багатьма зв'язками центрі продуктового простору. Периферію ж продуктового простору займають продукти з найменшою економічною складністю (мінеральна та аграрна сировина, примітивна с/г продукція...), які мають невелику кількість зв'язків з іншими продуктами.

Хаусманн, Ідальго та їх колеги емпірично довели, що чим

ближчими до центру продуктового простору є продукти, на яких спеціалізується країна, тим вище складність економіки та рівень доходів і, одночасно, більше можливостей для розвитку й диверсифікації національного виробництва та експорту. По суті, вони емпірично підтвердили висновки, яких дійшов професор Е. Райнерт в результаті аналізу економічної політики та економічної історії різних країн світу за понад 500 років. Зокрема, про те, що «різні види економічної діяльності якісно відрізняються як джерела добробуту» [4]. Створена Хаусманном, Ідальго та їх колегами модель показала, що для 128 країн, щодо яких є достатні дані для аналізу, економічна складність пояснює 73% варіації ВВП на душу населення (з поправкою на доходи від видобутку корисних копалин, який залежить від геології, а не від ноу-хау) [3].

Визнання вирішального значення економічної спеціалізації країни (по суті, виробничої структури економіки з домінуванням певних видів діяльності) стало поворотним моментом в еволюції економічної теорії та підставою для докорінного перегляду економічної політики країн, що опинились в пастці сировинної економіки.

Окрім емпіричного підтвердження ідей великих економістів від Антоніо Серра до Еріка Райнерта про визначну роль економічної спеціалізації для економічного успіху країни, автори «Атласу економічної складності» запропонували методологію кількісної оцінки економічної складності кожного продукту. Тепер з великим ступенем впевненості можна сказати, які товари і послуги прирікають країну на «щурячі перегони» та спеціалізацію на бідності, а які навпаки створюють добробут і довгострокову перспективу розвитку. Домінування тих чи інших продуктів у виробничій структурі країни формує її економічну спеціалізацію, а вона, в свою чергу, обумовлює певний рівень добробуту людей.

Індекс економічної складності (Economic Complexity Index), який, по суті, відображає економічну спеціалізацію країни, пояснює економічне зростання на порядок краще ніж усі інституційні параметри (політична стабільність, верховенство права, якість врядування, контроль корупції...) разом узяті. Цей індикатор також в 5 разів краще пояснює економічне зростання ніж усі освітні показники

разом узяті чи комплексний індекс конкурентоздатності економіки Світового економічного форуму в довгостроковій перспективі.

Якщо оцінювати експортний кошик України за вказаною методикою, то він наповнений переважно продуктами низької економічної складності з периферії продуктового простору, де розташовані сировинні товари, які характеризуються низькою економічною складністю та зв'язаністю. В українському продуктовому просторі значно менше «паростків» високоякісних видів економічної діяльності, ніж у сусідніх європейських країн. Тож Україна суттєво відстає від них не лише за рівнем добробуту, а й за можливостями розвитку виробничої структури та диверсифікації економіки, а, отже, й за можливостями економічного розвитку.

Україна посідає 44 сходинку в глобальному ренкінгу за рівнем економічної складності. В Лабораторії Зростання (Growth Lab) Гарвардського університету передбачають, що виходячи з наявного рівня економічної складності, до 2028 року в Україні очікується економічне зростання на рівні 2,3% в рік (що відносить Україну до нижньої половини глобального ренкінгу за цим показником).

Економічний розвиток України, зокрема, протягом крайніх 10 років стримувався тим, що експорт зростав переважно за рахунок товарів середньої та низької економічної складності.

В результаті, протягом десятиріччя, Україна помітно втратила позиції на світовому ринку як експортер металургійної продукції і суттєво посилила власну роль як експортера агро-сировини (рис. 1).

Разом з тим, найбільші можливості для України лежать якраз в площині структурної трансформації економіки – диверсифікації виробництва та експорту з вектором на підвищення рівня економічної складності [5].

І хоча за попередні 15 років Україна додала 40 нових товарів до експортного кошику, більшість з них мала низьку економічну складність та сировинний характер (левова частка – в аграрному секторі). Фактично, Україна поки так і не стала на шлях структурної трансформації економіки.

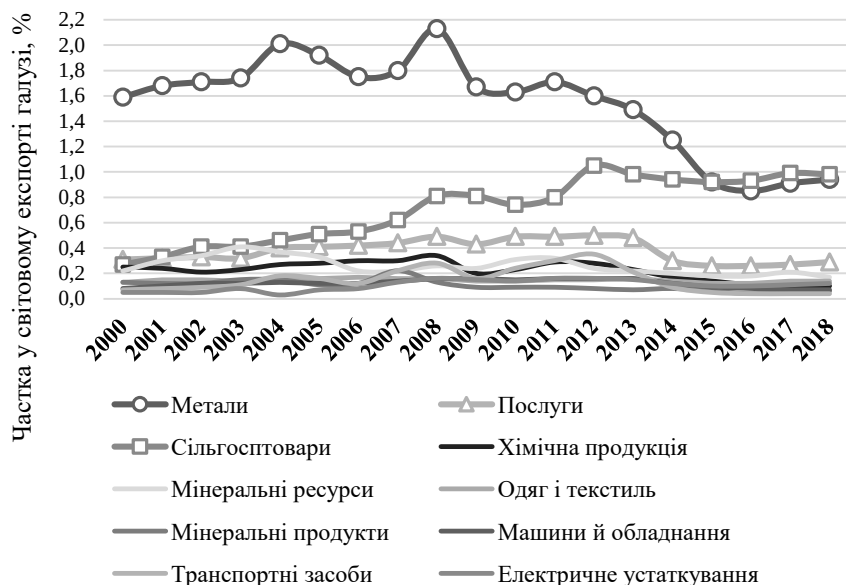


Рис. 1. Частка України у світовому експорті за основними групами товарів та послуг у 2000-2018 рр., %
Джерело: [6]

Література:

1. Hausmann, R., Klinger B. Structural Transformation and Patterns of Comparative Advantage in the Product Space. *CID Working Paper*. 2006. No. 128. URL: <https://growthlab.cid.harvard.edu/files/growthlab/files/128.pdf>.
2. Hidalgo C.A., Klinger B., Barabási A.-L., R. Hausmann. The product space conditions the development of nations. *Science*. 2007. Vol. 317(5837). P. 482-487.
3. Hausmann R., Hidalgo C.A., et al. *The Atlas of Economic Complexity*. New Hampshire: Puritan Press, 2011. 369 p.
4. Reinert E.S. *How Rich Countries Got Rich and Why Poor Countries Stay Poor*. London: Constable & Robinson, 2007. 365 p.
5. Галасюк В.В. Концептуальні засади трансформації економіки України: монографія. К.: Національна академія управління, 2019. 188 с.
6. What share of the global market does Ukraine export / *The Atlas of Economic Complexity*. URL: <https://atlas.cid.harvard.edu/explore/market?country=228&product=undefined&year=2018&productClass=HS&target=Product&partner=undefined&startYear=undefined>.

Гужва І. Ю.,
*д.е.н., перший заступник директора,
Державний науково-дослідний інститут
інформатизації та моделювання економіки*

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ З ТУРЕЧЧИНОЮ: СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ

За підсумками 2019 р. експорт товарів з України до Туреччини становив 2,62 млрд. дол. США, що склало 5,2% загальних обсягів експортних поставок за рік. Товарний імпорт з Туреччини сягнув 2,36 млрд. дол. (3,9% від загальних обсягів), Позитивне сальдо у торгівлі з Туреччиною склало 264,0 млн дол. США. З огляду на хронічний дефіцит торгового балансу України, товарообіг з Туреччиною є ефективним для підтримки макроекономічної стабільності економіки.

Однак рівень цієї ефективності продовжує знижуватись у міру того, як скорочується різниця у вартісних обсягах експортний й імпортних потоків України з Туреччиною (рис. 1).

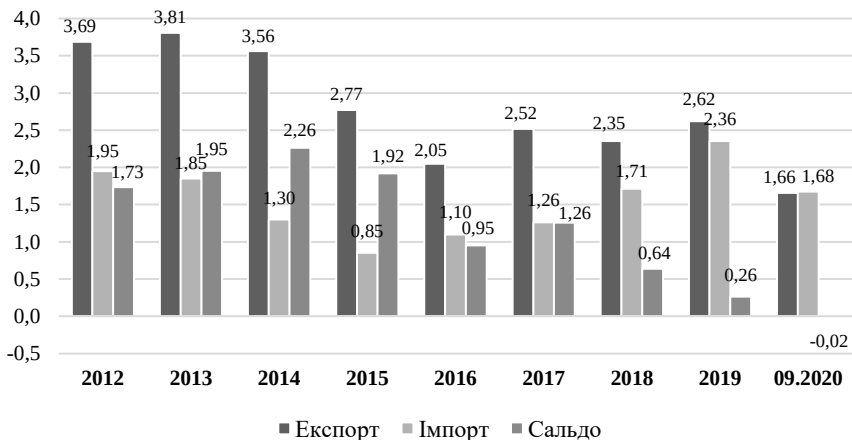


Рис. 1. Динаміка товарообороту між Україною і Туреччиною у 2012-2019 рр., млрд дол. США

Джерело: [1]

За підсумками 2019 р. український експорт товарів до Туреччини був на 33,8% нижчим ніж у 2008 р., тоді як імпорт – на 21,0%

більшим. Як наслідок, позитивне сальдо торгового балансу України з Туреччиною зменшилося у понад 6,6 разів – з 1,73 млрд. дол. у 2012 р. до 0,26 млрд. у 2019 р. [1].

Слід зазначити, що продовження цього негативного тренду відбувається і в 2020 р. У січні-вересні 2020 р. вперше за історію статистичних спостережень зафіксовано негативне сальдо в торгівлі між Україною і Туреччиною, яке поки що незначне і становить 16,8 млн дол. США. [1].

Причиною даних тенденцій є низький рівень диверсифікації українського експорту Туреччини і переважання в ньому товарів первинної обробки, тоді як імпорт товарів в Україну з Туреччини набагато більше диверсифікований, а його основу складають здебільшого високотехнологічна продукція з високим рівнем доданої вартості.

Протягом 2012-2018 рр. частка чорних металів у товарному експорті України до Туреччини перебувала в діапазоні 47-54%, однак уже в 2019 р. впала до 30,3%. Вартісний обсяг експорту чорних металів і виробів з них у 2012-2019 рр. зменшився з понад 2,0 млрд до 792 млн дол. США. Натомість істотно зросла частка в експорті зернових культур: у 2018 р. вона становила лише 7,8%, тоді як у 2019 зросла до 27,4%. Вітчизняний експорт зернових до Туреччини у 2019 р. склав 718,4 млн дол США, зрісши у 4,9 разів порівняно з попереднім роком. Іншими значними товарними групами в українському експорті до Туреччини є насіння і плоди олійних рослин (бобові, насіння ріпаку й соняшнику) (17,8%), залишки та відходи харчової промисловості (8,8%). Експорт машинобудівної продукції до Туреччини у 2019 р. склав 50,2 млн дол. США (1,9%). Таким чином, експорт є надміру концентрованим та носить яскраво виражений сировинний характер [2].

В імпорті з Туреччини до України у 2019 р. переважає машинобудівна продукція (25,7%), насамперед машини й обладнання, електричне устаткування, засоби наземного транспорту і частини до них. Стабільно високим залишається вітчизняний попит на турецьку продукцію легкої промисловості (16,8%), овочі та фрукти (10,7%). Вагому частку в імпорті становлять чорні метали і вироби з них

(13,2%), продукція хімічної галузі (8,5%), полімерні матеріали, пластмаси та гуми (6,0%) [2].

Отже, в довгостроковій перспективі позиції України в торгових відносинах з Туреччиною є слабшими ніж у турецьких партнерів. Це зумовлює необхідність пошуку шляхів одержання доступу та виходу на нові ринки Туреччини для вітчизняних виробників. Одним з основних механізмів досягнення даної цілі наразі вбачається укладання угоди про вільну торгівлю.

Офіційні переговори щодо укладання угоди про вільну торгівлю між Україною і Туреччиною започатковано у 2011 р. Проектом угоди передбачено розділи: Торгівля товарами; Торгівля послугами; Конкуренція; Врегулювання спорів.

Одним із найбільш чутливих питань переговорного процесу щодо Угоди були і залишаються на сьогодні – це умови лібералізації тарифного захисту сторін у рамках майбутньої угоди, тобто наскільки і коли сторонами буде скорочено ввізні та вивізні мита на товари. У цьому контексті варто нагадати, що Туреччина має чи не найвищий рівень тарифного захисту в світі.

Так, рівень тарифного захисту Туреччини в рази перевищує український. Середньоарифметична ставка діючого ввізного мита Туреччини становить 10,8% (сільгосппродукція– 42,7%; промислові товари – 3,7%), в той час, як в Україні аналогічні показники становлять 4,5% (сільгосппродукція – 9,2%; промислові товари – 5,5%) [3].

Також згідно зобов'язань Туреччини в рамках СОТ, 50,3% тарифних ставок є не зв'язаними, тобто можуть підвищуватись в односторонньому порядку без обмежень. Відтак Анкара має право в односторонньому порядку фактично безмежно підвищувати ввізні мита більш як на половину товарної номенклатури. Яскравим прикладом є збільшення Турецькою Республікою в односторонньому порядку ввізних мит на труби українського походження у 2009 р., на вироби з деревини у 2017 р. тощо. Крім цього, по багатьох товарних позиціях Туреччина застосовує так звані заборонні ставки ввізного мита на рівні 50, 100 і навіть 225% майже до всіх перероблених сільськогосподарських товарів [3]. На додачу до цього у Туреччині

поширена практика застосування квот, у тому числі сезонних.

Офіційна Анкара системно і послідовно зберігає високий рівень тарифного захисту на сільськогосподарську продукцію навіть в угодах про вільну торгівлю, у тому числі в рамках митного союзу з ЄС.

Майже з першого дня переговорного процесу щодо укладання Угоди позиція Туреччини лишається принципово незмінною. Зокрема, передбачає:

1. Фактичне виключення з режиму вільної торгівлі сільськогосподарської продукції. Так, на м'ясо-молочні товари передбачається збереження діючих ставок у розмірі від 50 до 225%, на готові харчові продукти – від 50 до 150%. Лише на деякі товарні позиції передбачається поступове скорочення мита до нуля протягом десяти років або незначні тарифні квоти чи часткове скорочення ввізного мита.

2. Відносно промислових товарів ситуація схожа – доступ залишатиметься обмеженим або наданим через 7-10 років. Наприклад, мито на чорні метали та вироби з них, що є традиційним лідером українського експорту до Туреччини, становить у середньому 10%. Тарифна пропозиція Туреччини передбачає поступове скасування мит на металопродукцію до нуля протягом десяти років.

3. Турецька делегація наполягає на збереженні за собою права на застосування експортних субсидій (і це безапеляційно), пояснюючи це тим, що майже вся турецька експортно-орієнтована продукція є субсидованою, а виокремити продукцію, що передбачається для України, фізично неможливо.

4. Наполеглива вимога щодо майже негайного скорочення Україною ввізних мит як на промислову, так і на сільськогосподарську продукцію турецького походження.

5. Вимога щодо скасування Україною експортних мит на сировинні групи товарів (брухт чорних і кольорових металів, насіння соняшнику, шкірсировина тощо). Причому аргументується зазначена переговорна позиція дуже цікаво - "передумова для збільшення товарообігу".

Це не є виключним переліком вимог Турецької Республіки щодо умов укладання угоди про вільну торгівлю з Україною. Але навіть не вдаючись до глибокого фінансово-економічного аналізу, моделювання та прогнозування, зрозуміло, що ЗВТ на таких умовах позитивного

ефекту для України не забезпечить. Укладання угоди на таких умовах для нашої країни – це, як мінімум, консервація поточної структури торгівлі з поступовим збільшенням обсягу експорту сировини та імпорту готової продукції, а, як максимум, подальша деіндустріалізація економіки з усіма негативними наслідками.

Для Туреччини ефект угоди на таких умовах є протилежним – забезпечення доступу до української сировини і ринку збуту готових товарів. Втім позитивний ефект від такої угоди для турецької сторони буде мінливим і короткостроковим. Адже для досягнення сталого позитивного ефекту має відбуватися взаємне збільшення обсягів торгівлі. В іншому разі торговельний партнер втратить інтерес через скорочення купівельної спроможності.

Проте Туреччина на сучасному етапі дуже консервативно підходить до лібералізації доступу до внутрішнього ринку, мотивуючи це загрозою для національного товаровиробника та економічної безпеки країни.

Відповідно, на сьогодні вбачається за доцільне тимчасово утриматись від укладення угоди про вільну торгівлю та виробити економічно обґрунтовану й узгоджену з вітчизняними виробниками переговорну позицію.

З метою досягнення компромісу та створення дійсно взаємовигідних передумов для розвитку промисловості й торгівлі обох сторін вбачаю за доцільне формувати подальші переговори на таких концептуальних засадах:

1. Залучення до переговорного процесу представників бізнесу обох країн для вироблення спільних позицій на горизонтальному рівні. Креативність і винахідливість підприємців може зумовити абсолютно нові підходи до лібералізації умов торгівлі в рамках угоди. Більш того, варто нагадати, що взагалі-то угода укладається передусім для активізації взаємовигідного бізнесу. Відповідно, і умови укладання мають вироблятися спільно з його представниками. Наприклад, започаткування спільного виробництва в Україні текстильної продукції з подальшим її експортом до Канади в рамках діючої ЗВТ між Україною та Канадою. Для Туреччини це може бути цілком аргументованою та вмотивованою пропозицією. Адже Канада,

завдяки ЗВТ з ЄС, має доступ до ринку Туреччини. Тоді як на ринки Канади в рамках тієї самої ЗВТ можуть постачатися товари походженням лише з ЄС. І таких кейсів може бути дуже багато.

2. Посилити переговорні позиції обох сторін фінансово-економічними обґрунтуваннями, заснованими на сучасних автоматизованих системах моделювання та прогнозування. Так, з використанням агрегованих баз даних щодо виробництва, споживання, експорту, імпорту обох сторін сучасні методи економічного аналізу можуть ідентифікувати та обґрунтувати дуже цікаві нові можливості для взаємного доповнення економік. Відповідно, з'явиться нова аргументація щодо оптимальних умов лібералізації торгівлі.

3. Не вимагати неприйнятного - залишати винятки лише для найбільш чутливих тваринних позицій з обох сторін, використовуючи загальносвітову практику надання мінімального режиму доступу на рівні 3% внутрішнього споживання аналогічного продукту.

4. Стале зростання та диверсифікація двосторонньої торгівлі може відбуватися лише шляхом започаткування спільного виробництва. Виробництво складної високотехнологічної продукції для власних потреб і спільного експорту. Принципово важливим є досягнення домовленостей за ключовими позиціями щодо започаткування спільних виробництв саме у рамках переговорного процесу з укладання угоди про вільну торгівлю.

Тобто вбачається доцільним укладати угоду про вільну торгівлю одночасно з низкою інвестиційних проєктів. Такий механізм можна розглядати, з одного боку, як компенсатор (наприклад, виходячи з перманентної позиції турецької сторони щодо вилучення з режиму вільної торгівлі продукції сільгосппереробки, Україна в результаті укладання угоди у середньостроковій перспективі недоотримає близько 10 млрд дол.). З іншого боку, такий підхід може стати каталізатором торгівлі та промислового розвитку обох сторін, приміром, якщо Турецька Республіка інвестує 10 млрд дол. в економіку України.

За попередніми оцінками, найбільш перспективними напрямками для реалізації спільних проєктів можуть стати авіакосмічна галузь, суднобудування військового призначення, бронетехніка, розвиток транспортно-промислової інфраструктури в Україні. Найефективні-

шим механізмом реалізації спільних інвестиційних проектів вбачається створення на території нашої країни мережі українсько-турецьких індустріальних парків.

Лише реалізація аналогічних підходів у рамках переговорного процесу щодо Угоди про вільну торгівлю між Україною та Турецькою Республікою зумовить можливість укласти її найближчим часом на взаємовигідних умовах. Що, в свою чергу, забезпечить можливість для сталого зростання двосторонньої торгівлі до 10 млрд дол. і більше на рік.

Для України це може стати чи не найбільш успішним кейсом лібералізації зовнішньої торгівлі, в результаті якого очікується зростання ВВП, диверсифікація структури зовнішньої торгівлі, розвиток промисловості тощо.

Література:

1. Географічна структура зовнішньої торгівлі України товарами / Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2020/zd/ztt/ztt_u/arh_ztt2020.html.

2. Країни за товарною структурою зовнішньої торгівлі / Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2020/zd/kr_tstr/arh_kr_2020.htm.

3. Turkey. Tariffs and imports: Summary and duty ranges / WTO Country Tariff Profile. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/daily_update_e/tariff_profiles/TR_e.pdf.

Іванов Є. І.,
*к.е.н., начальник відділу аналізу
та прогнозування міжнародної торгівлі,
Державний науково-дослідний інститут
інформатизації та моделювання економіки*

ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ ДО ЛАНЦЮГІВ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ В АВТОМОБІЛЬНОМУ ВИРОБНИЦТВІ КРАЇН ЄВРОСОЮЗУ

З часу одержання Україною від ЄС автономних торговельних преференцій від 23 квітня 2014 р. і подальшого набрання чинності угоди про поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі між ними у 2016 р. Євросоюз став найбільшим торговим партнером України. За даними Державної служби статистики України, у 2019 р. частка країн ЄС-28 у вітчизняному зовнішньоторговельному обороті сягнула 40,1%, а загальний обсяг експорту з України до ЄС склав майже 24,0 млрд дол. США (у тому числі, товарний експорт – 20,75 млрд) [1]. Активізація експорту з України до країн ЄС відбулася здебільшого у результаті нарощення поставок традиційної продукції (зернових культур, залізорудної сировини, олії з насіння соняшнику, ріпаку тощо). Проте вагому роль відіграв також аутсорсинг деяких виробничих процесів з боку європейських й інших автомобілебудівних компаній на територію України. Йдеться про виробництво продукції за кодом 8544 30 УКТЗЕД «Комплекти проводів для свічок запалювання та комплекти проводів інших типів, які використовуються в моторних транспортних засобах».

Відчутні обсяги експорту комплектів проводів для транспортних засобів з України до ЄС розпочалися ще у 2004 р., коли було поставлено 5,0 тис. т на суму 105,0 млн дол. США. Відтоді спостерігалось стабільне нарощення поставок цієї продукції на європейський ринок: у фізичних обсягах експорт зростав з року в рік за винятком 2012 та 2019 рр. Особливо слід відзначити зростання експорту даної продукції протягом 2014-2016 рр. на 25,5% (з 30,6 до 38,4 тис. т), тоді як унаслідок кризових явищ в економіці України загальний експорт товарів до ЄС у цей період знизився на 20,6%. За підсумками 2019 р. Україна експортувала до країн ЄС 45,6 тис. т

комплектів проводів для транспортних засобів на суму 997,3 млн дол. США, що більше ніж у 2004 р. у 9,1 рази у фізичних обсягах та у 9,5 разів – у вартісних (рис. 1).

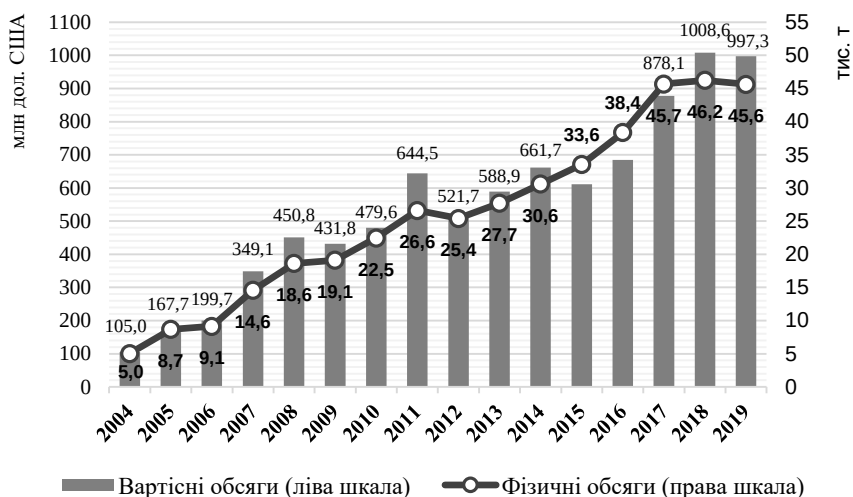


Рис. 1. Динаміка імпорту до ЄС з України комплектів проводів для транспортних засобів (HS 8544 30) у 2005-2019 рр.

Джерело: укладено автором за даними [2]

Значення даного експорту у зовнішньоторговельних відносинах України з ЄС важко переоцінити. Частка однієї лише товарної групи 8544 30 у загальному експорті товарів з України до ЄС у 2019 р. сягнула 4,8%. В експорті до країн ЄС вітчизняної продукції машино- та приладобудування (групи 84-92 за УКТЗЕД) частка комплектів проводів у 2019 р. склала 32,3%. Комплекти проводів для транспортних засобів перебували на шостому місці серед найбільших товарних груп (класифікованих за шістьма знаками УКТЗЕД) в українському експорті до ЄС-28 у 2019 р., поступившись кукурудзі (100590), соняшниковій олії (151211), насінню ріпаку (120510), деяким напівфабрикатам з вуглецевої сталі (720712) та неагломерованим залізним рудам і концентратам (260111). 3-поміж топ-20 груп товарів у вітчизняному експорті до ЄС у 2019 р. лише комплекти проводів та ще електроводонагрівачі для приготування кави або чаю належали до електричних машин та обладнання, решта груп товарів належали до

сільськогосподарської і мінеральної сировини, продукції первинної обробки металів і деревини, відходів та залишків харчової промисловості тощо.

Станом на кінець 2020 р. в Україні функціонує 12 заводів, що перебувають у власності п'яти ТНК та виробляють електропроводку, схемні джгути, кабелі й інші комплекти проводів для автомобілебудівних підприємств, розташованих у країнах ЄС (табл. 1).

Таблиця 1

Виробничі потужності з виготовлення комплектів проводів для автотранспортних засобів на території України

Назва корпорації	Країни базування материнських компаній	Міста знаходження виробничих потужностей в Україні та рік введення їх в експлуатацію	Корпорації, для яких постачаються комплекти проводів
Sumitomo Electric Bordnetze	Японія, Німеччина	Байківці (2006), Чернівці (2013), Чортків (2013), Хмельницький (2018)	Volkswagen Group
Nexans	Франція	Перемишляни (2007), Золочів (2011), Броди (2017)	Volkswagen Group, General Motors, BMW, Daimler
Leoni	Німеччина	Стрий (2003), Коломия (2017)	Volkswagen Group, Opel, Lamborghini
Fujikura	Японія	Львів (2016), Немирів (2017)	Volkswagen Group
Yazaki	Японія	Ужгород (2003)	Jaguar, BMW

Джерело: укладено автором за даними [3]

Як видно, поряд з європейськими корпораціями («Nexans», «Leoni») серед інвесторів у виробництво комплектуючих для автомобільної промисловості в Україні представлені і японські компанії («Fujikura», «Yazaki»), а також спільний японсько-німецький концерн («Sumitomo Electric Bordnetze»). Тим не менше, всі представлені ТНК замикають свої ланцюги доданої вартості на виготовленні легкових автомобілів у країнах ЄС. За даними Державної служби статистики, у 2019 р. в Україні вироблено 50,3 тис. т комплектів проводів для транспортних засобів (код за НПП

29.31.10.00), з них 45,4 тис. т (90,3%) – з сировини замовника [4]. Таким чином, основу вітчизняного експорту відповідної продукції складають операції з давальницькою сировиною. Частка країн ЄС у цих поставках у 2019 р. становила 99,98% [5]. Основними країнами спрямування експорту за товарною позицією 8544 30 з України були Німеччина, Польща, Румунія, Чехія, Угорщина, Словаччина (рис. 2).

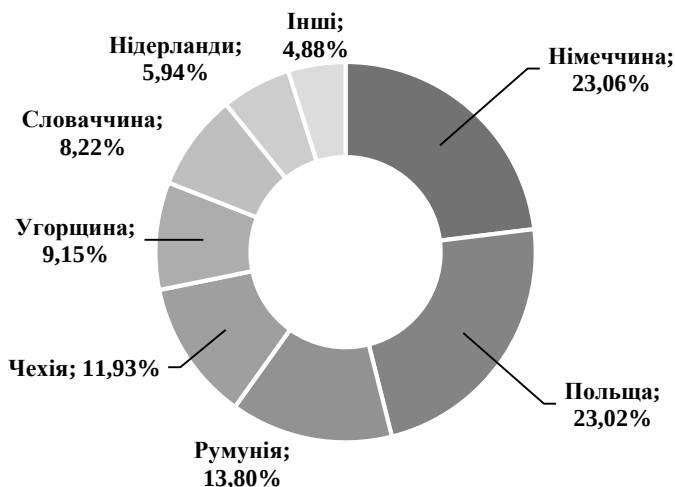


Рис. 2. Географічна структура експорту з України комплектів проводів для транспортних засобів (HS 8544 30) у 2019 р.

Джерело: укладено автором за даними [5]

Натомість частка України не є переважаючою в імпорті комплектів проводів до країн ЄС. У 2019 р. ця частка в імпорті, що здійснюється країнами ЄС з країн, які не членами об'єднання, склала лише 10,8%. За фізичними обсягами експорту комплектів проводів до країн ЄС Україна поступилася Марокко (39,2%), Тунісу (15,8%) і Сербії (11,3%). В середині самого ЄС вагомими постачальниками даної продукції були Румунія та Німеччина [6].

До позитивних аспектів вбудовування України до ланцюга доданої вартості з виробництва автомобілів у ЄС, безумовно, належать залучення інвестицій у національну економіку (за наявними оцінками, ПП у потужності з виробництва комплектів проводів в Україні перевищили 200 млн дол. США), створення нових робочих місць, що стримує трудову еміграцію, а також стабільні надходження валютної

виручки, які сягають 1 млрд дол. США на рік, що позитивно впливає на сальдо торговельного балансу. Україна скористалась перевагами збереженого виробничого потенціалу (деякі виробництва проводів були відкриті на основі наявних потужностей, зокрема Хмельницького механічного заводу), вигідного географічного розташування у безпосередній близькості до ринків збуту, а також лібералізації доступу на ринок ЄС (5 із 12 діючих заводів з виробництва проводів відкрито невдовзі після набуття чинності угоди про поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі між Україною та ЄС).

До викликів і загроз окресленого становища належить, по-перше, виконання Україною функції «серединної ланки конвеєра», чие виробництво комплектів проводів повністю залежить від поставок давальницької сировини, а ринки збуту чітко визначені вузьким колом контрагентів на наступних етапах виробничого процесу. По-друге, в Україні зосереджено той етап виробництва, який потребує ручної праці (скрутка проводів), а тому – порівняно дешевої робочої сили, у той час як виробничі процеси, які можна автоматизувати, розташовані в країнах з вищим рівнем розвитку. По суті, це виробництво й експорт комплектів проводів для транспортних засобів не відображають потенціалу розвитку вітчизняного машинобудування, позаяк перебувають під повним контролем дочірніх компаній автовиробників з країн ЄС та Японії. Вони є результатом втілення стратегії ТНК, що передали Україні на аутсорсинг одну з найпростіших функцій в процесі виробництва автотранспортних засобів, яку досі не вдалось автоматизувати, щоб використати переваги від економії на робочій силі та масштабах виробництва.

В силу того, що система національних рахунків, на якій будуються сучасні статистичні спостереження, не враховує специфіку участі країн у міжнародних ланцюгах доданої вартості, стрімке нарощення виробництва й експорту проводів для свічок запалювання й інших проводів для автотранспортних засобів формує оманливу картину розвитку вітчизняного машинобудування та реструктуризації зовнішньої торгівлі у бік збільшення частки продукції з вищим рівнем обробки і доданої вартості. Це відбувається в той період, коли Україна поступово втрачає національний виробничо-експортний потенціал за низкою галузей машино- та приладобудування у зв'язку із втратою

традиційних ринків збуту і складнощами переорієнтації на нові ринки в умовах складної економічної ситуації всередині країни і відсутності ефективної промислової та зовнішньоторговельної політики держави.

Література:

1. Зовнішньоторговельний баланс України у 2019 році: Експрес-випуск / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2020/02/14.pdf>.
2. EU-28 imports of HS 854430 from Ukraine, 2004-2019 / UN Comtrade Database. URL: <https://comtrade.un.org/data>.
3. Винничук Ю. Як Україна стала джерелом дешевої праці для іноземних корпорацій. *Бізнес-Цензор*. 2019. URL: https://biz.censor.net/resonance/3106987/yak_ukrana_stala_djerelom_deshevo_prats_dlya_nozemnih_korporatsyi.
4. Виробництво промислової продукції за видами у 2019 році / Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/pr/vr_rea_ovpp/vr_rea_ovpp_u/arh_vppv_u.html.
5. Зовнішня торгівля окремими видами товарів за країнами світу у 2019 році / Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2019/zd/e_iovt/arh_iovt2019.htm.
6. EU trade since 1988 by HS6 / Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade-in-goods/data/database>.

Іващенко О. А.,
*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економіки та менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності,
Національна академія статистики, обліку і аудиту*

СТАБІЛІЗАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ НОВОГО МАКРО- ЕКОНОМІЧНОГО КОНСЕНСУСУ: КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ

Новий макроекономічний консенсус (НМК) фактично став злиттям сучасних макроекономічних шкіл (нової класичної економіки та нової кейнсіанської економіки), що і визначило його впливовість з точки зору формування підходів до інтерпретації сучасних макроекономічних процесів, а отже й пошуку аналітичних аргументів на користь обґрунтування потреби у відповідній макроекономічній політиці. Термін «консенсус» вказує на те, що серед економістів, в позиціях яких, як було продемонстровано вище, зазвичай немає однастайності, було досягнуто згоди після краху неокласичного синтезу 1970-х рр.

З цього випливає п'ять основних постулатів, які закладені в НМК і щодо яких, як передбачає назва, дійшли згоди представники провідних економічних течій:

1. Макроекономічний аналіз повинен проводитись на мікрорівні, тобто макроекономічні моделі повинні чітко базуватися на міжчасових основах загальної (довгострокової) рівноваги.

2. При оцінці ефектів альтернативних заходів макроекономічної політики слід враховувати раціональні очікування агентів. Даний постулат був реакцією на «критику Лукаса», яка, як лаконічно зазначає В. Козюк, означала, що у випадку, коли економічні агенти формують раціональні очікування, макроекономічна політика не може здійснюватись так, начебто економічні агенти не прогнозують її майбутніх наслідків і впливу на власний добробут, або ж до сформованого образу поведінки органів макроекономічної політики економічні агенти дуже швидко пристосовуються таким чином, що результати політики перестають бути наперед заданими, оскільки економічні агенти, передбачивши напрямок політики, змінюють свою

поведінку відповідно до власної функції максимізації добробуту [1].

3. Монетарна політика ефективна лише в короткостроковій перспективі [2].

4. Кількісний аналіз макроекономічної політики повинен базуватися на економетричних моделях.

5. Основним джерелом довгострокових змін у макроекономічній політиці є реальні дисбаланси, а не монетарні шоки [3; 4; 5; 6; 7].

З 1990-х років таргетування інфляції – з виразним акцентом на раціональних очікуваннях – стало однією з центральних цілей монетарної політики. Звідси ключовими елементами НМК як виразника методологічного консенсусу в рамках макроекономічного мейнстріму стали такі: 1) основне завдання ЦБ полягало в забезпеченні стабільності споживчих цін, а ЦБ повинен публічно взяти на себе зобов'язання по досягненню цільового показника інфляції (зазвичай близько 1-3%); 2) для досягнення цілі інфляційного таргетування ЦБ повинен бути функціонально та інституційно незалежним від уряду або міністерств фінансів, що позбавляло б його необхідності надавати позики уряду; 3) надання переваги використанню інструментів монетарної політики опосередкованої дії (зокрема, корекція процентних ставок) на відміну від прямих методів фінансування дефіциту або грошового фінансування, кредитного контролю або управління [8-11].

Такі припущення запозичені з неокласичних моделей економічної рівноваги з раціональними очікуваннями, де рівновага досягається за «природної норми» відсотка (рівноважної реальної процентної ставки), коли очікувані заощадження збігаються з попитом на інвестиції. З урахуванням того, що номінальна цінова негнучкість і тертя на ринку праці (між працівниками, профспілками, роботодавцями та державою, що регулює мінімальну заробітну платню) обмежують досягнення короткострокової рівноваги, ключова роль ЦБ полягає у використанні потенціалу політики відсоткової ставки для відновлення економічної рівноваги. Теоретично, обираючи за ціль досягнення низької інфляції, ЦБ автоматично гарантує найменший розрив випуску (різниця між фактичним і потенційним ВВП) чи той же рівень активності, який був би досяжний при

відсутності проблеми номінальної жорсткості (за ситуації досконалої конкуренції). Відтак передбачається, що добре функціонуючі фінансові ринки сприяють трансмісії грошово-кредитних стимулів, а використання інструментів фінансової політики слід обмежувати з тим, аби не спотворювати природну процентну ставку.

Таке нівелювання дискреційної фінансової політики пояснюється кількома аргументами: особливостями політичного процесу з часовими лагами між прийняттям пакетів бюджетно-податкового стимулювання та отриманням реальних ефектів; популістською обумовленістю політики, що реалізується з метою маніпулювання суспільними настроями напередодні виборів; адміністративними помилками в процесі імплементації стимулюючих пакетів; політичною обумовленістю вибору об'єктів для державного інвестування; рикардівською поведінкою споживачів, які не реагують на зниження податкового навантаження зростанням витрат, натомість надаючи перевагу заощадженням; ефектом витіснення, який виникає при спробі уряду стимулювати зростання обсягів виробництва за рахунок зростання державного боргу.

Більш того, грошове фінансування також є інфляційним в порівнянні з дефіцитом, що фінансується за рахунок облігацій, який абсорбує ресурси з інших секторів економіки. Фінансова політика в НМК розглядається в основному як антициклічний інструмент управління короткостроковими бізнес-циклами. Довгострокове зростання ВВП визначається з боку пропозиції, наприклад, за рахунок вдосконалення технологій і людського капіталу. Такий «бюджетний погляд» на інфляцію був домінуючим в дослідженнях країн з ринками, що формуються, де можливості по збору податків і іноземних запозичень обмежені інституційною і політичною слабкістю. Відтак навіть при моделюванні макроекономічної політики в країнах з розвинутою економікою і за умови раціональних очікувань, визнається ризик «інфляційного ухилу», під яким розуміється пристрасть до проведення інфляційних заходів, які, як передбачається, детермінують грошово-кредитну політику, що проводиться відповідно до міркувань директивного органу, на відміну від політики, детермінованої заздалегідь оголошеними фіксованими правилами. Цілком очевидно,

що там, де грошово-кредитна політика визначається урядом, рішучість підтримувати стабільність цін може бути скомпрометована короткостроковим тиском з боку виборців, наприклад, бажанням скоротити безробіття. Бажання усунути інфляційну упередженість (інфляційний ухил) стало основним фактором недавньої тенденції уряду поступитися відповідальністю за грошово-кредитну політику на користь незалежних центральних банків.

Важливість НМК для формування політики з управління макроекономічними процесами складно переоцінити, адже фактично ним визначаються інструменти досягнення конкретних цілей. Зокрема, сформоване консенсусне рішення щодо інструментів забезпечення цінової стабільності, яка може бути досягнута за допомогою грошово-кредитної політики. Логіка міркувань така: оскільки інфляція є грошово-кредитним феноменом, тоді контроль за нею може забезпечуватись лише зміною процентної ставки. Прикметно, що хоча набуття грошово-кредитною політикою першочергової важливості при досягненні короткострокових цілей й супроводжується втратою позицій бюджетно-податкової політики як активного інструменту економічної політики (використання останньої вважається за доцільним при середньо- і довгостроковому горизонті планування), підіймається питання про те, чи можна управляти дефляцією через зміни процентних ставок, оскільки останні не можуть опускатися нижче нуля.

Втім НМК став об'єктом нищівної критики в період глобальної фінансової кризи 2008-2010 рр. [12-14], яка з тим, аби не перетворитись на нову Велику депресію, потребувала ще активнішого фіскального стимулювання економіки з боку урядів. Враховуючи, що розмір державного сектора і роль бюджетно-податкової політики в сучасних економіках набувають все більшого значення, таке спрощене припущення НМК щодо другорядності фіскальних стимулів важко відстояти. Звертає на себе увагу той факт, що хоча прибічники Дж. М. Кейнса і визнавали можливості відхилення економічної системи від стану рівноваги під впливом різноманітних «шоків», вони припускали, що від природи вона є стабільною, і тому в часи відхилення її від рівноваги уряд може використати грошово-кредитну

і бюджетно-податкову політику з тим, аби підштовхнути її назад до рівноважного стану. Втім представник монетарного кейнсіанства Г. Мінські стверджував, що ситуація кардинально протилежна: *система* фундаментально нестабільна, але ця нестабільність може бути *обмежена* належним застосуванням вище зазначених обох політик [15].

Література:

1. Козюк В. Фінн Кідленд і Едвард Прескотт: теоретична фундація каркасу нової класичної макроекономіки. *Вісник THEU*. 2010. № 4. С. 148-158.
2. Резнікова Н.В., Іващенко О.А. Роль монетарної політики в досягненні економічної стабільності: асиметрії трансмісійного механізму. *Економіка та держава*. 2016. № 3. С. 7-12.
3. Резнікова Н. В. Теоретико-методологічні підходи до визначення природи економічних дисбалансів в контексті кризових потрясінь. *Вісник Донецького національного університету*. 2012. №1. С. 153-157.
4. Іващенко О.А. Потоки капіталу в контексті проблем платіжних дисбалансів: аналіз теоретичних засад та практичних моделей. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2013. Вип. 112 (Ч. II). С. 95-101.
5. Іващенко О.А. Глобальні дисбаланси як драйвер трансформації світової валютної системи: полеміка сценаріїв розвитку. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2013. №4 (69). С.59-66.
6. Іващенко О.А. Специфічні прояви глобальних економічних дисбалансів в умовах становлення Бреттон-Вудс II. *Розвиток міжнародної торгівлі в умовах глобальних економічних дисбалансів: матеріали виступів Всеукраїнського форуму з проблем міжнародних економічних відносин (11 квітня 2019 року)*. Житомир: ЖДТУ, 2019. С. 47-50.
7. Іващенко О.А. Феномен глобального надлишку заощаджень в контексті платіжних дисбалансів: детермінанти впливу та корекції. *Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць*. 2013. Вип. 114 (Ч. II). С. 82-89.

8. Резнікова Н.В. Міжнародне співробітництво в сфері економічної політики: проблема збереження суверенітету та аналіз потенційних вигод. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2013. Вип. 113 (Ч. II). С. 149–159.
9. Відякіна М. М., Резнікова Н.В. Теоретичне моделювання координації міжнародної економічної політики. *Культура народів Причорномор'я (Проблеми матеріальної культури. Економіка. Географія)*. 2014. № 257. С. 46–52.
10. Резнікова Н.В., Рубцова М.Ю. Міжнародна макроекономіка: теорія і практика. Київ: Аграр Медіа Груп, 2019. 364 с.
11. Відякіна М.М., Резнікова Н.В. Детермінанти кризових потрясінь: макроекономічні виміри. *Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*. 2013. Вип. 33 (Ч. II). С. 96-101.
12. Відякіна М.М., Резнікова Н.В. Світова фінансова криза як фактор економічного розвитку. *Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму*. 2010. № 1 (3). С. 271–279.
13. Відякіна М.М., Резнікова Н.В. Сучасна світова фінансова криза в деструктивних вимірах інвестиційного прагматизму. *Вісник Національного банку України*. 2010. № 5 (171). С. 23-27.
14. Резнікова Н. Про специфіку фінансової кризи в Україні. *Персонал*. 2008. № 3. С. 49-55.
15. Рей Р. «Я ж Вам казав!» Сучасна економіка за Гайманом Мінськи. Київ: Наш формат, 2018. 288 с.

Панченко В. Г.,
*доктор економічних наук,
директор Аналітичного центру економіко-
правових досліджень та прогнозування,
Федерація роботодавців України*

ПОТЕНЦІАЛ ТА МЕЖІ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ: РЕВІЗІЯ НОРМАТИВНИХ ІНСТРУМЕНТІВ УРЯДОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Коронакриза легітимізувала використання урядами нетрадиційних інструментів економічної політики та стабілізаційної макроекономічної політики зокрема, а відтак поясненню процесів, що характеризують сучасну економіку, які в дедалі більш довільній манері інтерпретуються провідними економістами та експертами як «нова норма» [1; 2], «нова норма 2.0» [3], «VUCA-економіка» (*нестабільна, невизначена, складна і неоднозначна від англ. volatility, uncertainty, complexity i ambiguity*) [4], «нова нормальність» або «століття безладу» [5], має передувати ревізія економічної теорії на предмет її спроможності запропонувати дієвий інструментарій протидії сповзанню в чергове «втрачене десятиліття». Парадокс полягає ще й в тому, що «нова норма» або «нова нормальність» стала означати не тільки існуючий стан речей і суперечливі тенденції, але і бажаний стан, трансформуючи змістовне наповнення поняття «криза», надаючи їй конотації стадії циклу, що може спровокувати поштовх до розвитку [6; 7; 8; 9]. Під «новою нормою» розуміється гранично широке коло явищ: це і розвиток економіки переважно на основі технологічних та інституційних інновацій; і активізація споживчого попиту; і синхронізація динаміки макроекономічних показників; і зміна політики щодо іноземного капіталу (перекриття лазівок для вилучення інвесторами надприбутків); і нетерпиме ставлення до будь-яких проявів нерівності та корупції; і виразний запит на державно-приватне партнерство; і акцент на сталому розвитку [10-13] та екологізації міжнародної співпраці, і, що важливо, криза декоординації міжнародної економічної політики, яка проявляє себе в імплементації різних видів політики економічного націоналізму [14-

15] та зрештою – в зрушенні в бік деглобалізації [16].

Адже «нова норма» передбачає також екзогенізацію національних економічних політик щонайменше п'ятьма каналами – подібності макроекономічних умов, зовнішньоторговельним, фінансовим, інформаційним та політичним. Міжнародна координація економічної політики, що реалізується через постійну модифікацію монетарної, фіскальної політики, а також політики обмінного курсу країн-учасниць міждержавної взаємодії на національному, регіональному і глобальному рівнях, дедалі більше ускладнюється в процесі використання країнами потенціалу зазначених політик при здійсненні стабілізаційних макроекономічних програм та задля сприяння економічному зростанню та розвитку і набуття ними нових порівняльних переваг в міжнародному поділі праці.

В умовах коронакризи повернення до кейнсіанських трактувань економічної політики, за якою була закріплена її стабілізаційна функція, з огляду на актуалізовану під впливом економічної депресії необхідність пошуку відповідей на проблему падіння обсягів випуску і споживання та зростаючого безробіття, було спровоковано запитом на пошук інструментів ефективного впливу на сукупний попит та визначення характеру й тривалості державних інтервенцій на макрорівні. В даній статті, вживаючи поняття «економічна політика», ми надаємо їй характеристик, іманентних інституційному підходу до інтерпретації її змістовних ознак, лишаючи поза розглядом дії уряду, що впливають на окремі ринкові суб'єкти (соціальна), окремі ринки (конкурентна політика) або сектори економіки (структурна політика), розуміючи під нею: 1) політику, що регламентує економічну діяльність; 2) політику впливу на господарські процеси (фіскальна, монетарна, валютна, торгова політики); 3) політику росту. Конкретизуючи її характеристиками «міжнародна» та «макроекономічна», ми підкреслюємо здатність такої політики здійснювати вплив на економічну ситуацію всередині країни та за її межі в процесі досягнення поставлених перед нею цілей сприяння встановленню природної норми безробіття, цінової стабільності, зростання сукупного випуску та забезпечення рівноваги платіжного балансу. Досягнення двох останніх із перелічених цілей, визначених на рівні національної економіки, передбачає використання урядом

інструментів, які здатні свідомо «викривлювати» ринок, корегувати або доповнювати дію ринкового механізму, а відтак воно супроводжується впливом на процеси, що протікають на міжнародному рівні співпраці, формуючи запит на координацію економічних політик на міжнародному рівні, без якої країни зануряться в регуляторну конкуренцію [17] або т.зв. «нормативні війни».

За інституційним підходом, в межах якого виокремлюється три типи формалізованого впливу держави на економіку (*державне регулювання* шляхом створення за допомогою юридичних інструментів інституційного середовища, в якому функціонують економічні агенти; *державне втручання* в процесі створення довгострокових «правил гри» загального призначення, так і для визначення тимчасових дій, приписаних в імперативному порядку обраним групам економічних агентів; *присутність держави в господарських процесах*, яка безпосередньо не пов'язана з цілями адаптованої економічної політики, а передбачає здебільшого захист прав власності), макроекономічна політика інтерпретується як різновид державного втручання та розглядається щонайменше в двох її варіаціях – стабілізаційної політики та макроекономічної політики стимулювання довгострокового росту.

За підходом Р. Масгрейв та П. Масгрейв, макроекономічна стабілізація є однією з трьох основних функцій економічної політики, доповнюючись алокаційною функцією (яка передбачає оптимізацію використання факторів виробництва та підвищення продуктивної спроможності нації, виходячи з географічної, структурної та секторальної специфіки країни) та функцією розподілу доходів між економічними агентами. Відтак якщо стабілізаційна функція економічної політики передбачає фокусування на пошуку короткострокових рішень проблеми скорочення розриву між фактичним і потенційним ВВП в умовах рецесії або «перегріву» економіки (що передбачає: скорочення циклічного безробіття; зменшення циклічних коливань; нейтралізацію шоків попиту та пропозиції), то її алокаційна й дистрибутивна функції спрямовані на сприяння довгостроковому економічному росту, технологічні та структурні перетворення. Прикметно, що хоча запит на стабілізаційну

політику формується здебільшого під впливом екзогенних за своєю природою макроекономічних шоків, а її реалізація неминуче впливає на умови і характер встановлення не лише внутрішньої, але й зовнішньої рівноваги (що й визначає використання такої її характеристики, як «міжнародна»), в умовах глобальної дивергенції економічного розвитку з іманентними їй платіжними, фіскальними, бюджетними дисбалансами, країни з ринками, що формуються, використовують окремі елементи алокаційної політики (інституційна, структурна, конкурентна, промислова політики) в процесі реалізації стабілізаційних програм. І якщо пруденційна функція антикризової політики полягає у створенні умов для запобігання циклічним коливанням, то стабілізаційна або контрциклічна політика є реакцією на події, що вже відбулись, і ставить за мету повернення економіки до стану, в якому фактичний ВВП відповідає потенційному, а безробіття знаходитиметься на відмітці свого природного рівня.

Розглядаючи міжнародну економічну політику як сукупність принципів, економічних методів та інструментів, а також їхнього інституційного забезпечення, за допомогою яких уряди держав, забезпечуючи внутрішнє функціонування національних економік, визначають особливості функціонування структурних елементів світового господарства і відтак здійснюють вплив на діяльність інших суб'єктів міжнародних економічних відносин, ми маємо на увазі, в першу чергу, використання державами інструментів монетарної (грошово-кредитної) та фіскальної (бюджетно-податкової) політик. Такий підхід хоча й частково обмежує поняття «міжнародна економічна політика» реалізацією нею її стабілізаційної функції, проте, будучи застосованим до опису особливостей господарювання розвинених країн в процесі їхнього запобігання рецесії, підкреслює її здатність до ринкової корекції, а часом – і управління ринком.

Література:

1. El-Erian M. A New Normal. Secular Outlook. PIMCO. 2009. URL: http://media.pimco.com/Documents/Secular%20Outlook%20May_09%20emailWeb%20FINAL3.pdf.

2. El-Erian M. Navigating the New Normal in Industrial Countries. Washington: Per Jacobsson Foundation, 2010. 37 p.
3. El-Erian M. PERSPECTIVES: The New Normal 2.0. The Journal of Portfolio Management. 2020. Vol. 64 (7). P. 5-7.
4. Mack O., Khare A., Kramer A., Burgartz Th. Managing in a VUCA world. New York: Springer, 2016. 259 p.
5. The Age of Disorder – the new era for economics, politics and our way of life. URL: https://www.db.com/newsroom_news/2020/the-age-of-disorder-the-new-era-for-economics-politics-and-our-way-of-life-en-11670.htm.
6. Глобальні тенденції 2030: альтернативні світи. Національна рада з розвідки. URL: http://www.nkibrics.ru/system/asset_publications/data/53c7/b3a1/676c/7631/400a/0000/original/Global-Trends-2030-RUS.pdf?1408971903.
7. 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.
8. Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Нова норма світової економіки: зміст та ключові ознаки глобальних ризиків у контексті незалежності. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 9. С. 5–10.
9. Reznikova N., Ivashchenko O., Rubtsova M. 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.
10. Osaulenko O., Yatsenko O., Reznikova N., Rusak D. The Productive Capacity of Countries Through the Prism of Sustainable Development Goals: challenges to international economic security and to competitiveness. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2020. Vol 2 (33). P. 492-499.
11. Reznikova N. Ecological imperatives for extension of globalization processes: problem of economic security. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 21. С. 23-26.
12. 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.

13. Іващенко О. А. Концепція сталості у фокусі цілей сталого розвитку. *Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції*. Київ: «Інформаційно-аналітичне агентство», 2019. С. 289 - 291.

14. Bulatova O. V., Panchenko V. G. Neo-protectionism as a challenge to the liberal regulation. *Вісник Маріупольського державного університету. Серія: економіка*. 2018. Вип 16. С. 86-93.

15. 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>

16. Ivashchenko O., Reznikova N. Projections of deglobalization in the contemporary international economic relations in the context of the paradigm of globalism. *Bulletin of Mariupol State University. Series: Economics*. 2018. Vol. 15. P. 98-106.

17. Panchenko V., Reznikova N., Bulatova O. Regulatory Competition in the Digital Economy: New Forms of Protectionism. *International Economic Policy*. 2020. № 1-2 (32-33). P. 49-79.

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Іллічов Р. В.,
*аспірант відділу аналізу та
прогнозування міжнародної торгівлі,
Державний науково-дослідний інститут
інформатизації та моделювання економіки*

ДИСКУРС ЩОДО НЕОБХІДНОСТІ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЛОКАЛІЗАЦІЇ В ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЛЯХ УКРАЇНИ

Промисловий комплекс посідає одне з чільних місць в економіці України, формуючи третину вітчизняного ВВП і забезпечуючи роботою 14,8% зайнятого населення країни на понад 40,7 тис. підприємствах. Промислове виробництво дає 79,3% товарного експорту України (65,7% загального експорту товарів і послуг), у ньому зосереджено 51,8% капітальних інвестицій та 25,4% прямих іноземних інвестицій, які надійшли у вітчизняну економіку за часів незалежності. Поряд з цим, вітчизняна промисловість переживає складні кризові явища.

За підсумками 2019 року виробництво промислової продукції в Україні знизилось на 1,9% до попереднього року, перервавши період повільної динаміки зростання у 2016-2018 роках. Негативна тенденція продовжилась у 2020 році – за підсумками січня-листопада промислове виробництво скоротилось на 6,3% до аналогічного періоду попереднього року [1].

Порівняно з 2012 роком вітчизняний промисловий сектор залишається у стані глибокої стагнації, оскільки з того часу не відбулося майже жодного прогресу у подоланні наслідків обвалу на третину виробництва протягом 2013-2015 років (без урахування тимчасово окупованих територій). Структура економіки України продовжує формуватися у напрямку менш продуктивних та технологічно простіших виробництв у сфері сільського господарства, в час як високотехнологічні галузі переробної промисловості скорочують господарську діяльність. Починаючи з 2015 р., додана вартість, сформована у галузях переробної промисловості, майже зрівнялася з доданою

вартістю, сформованою у сільському господарстві, засвідчивши виразну тенденцію до деіндустріалізації та аграризації економіки України (рис. 1).

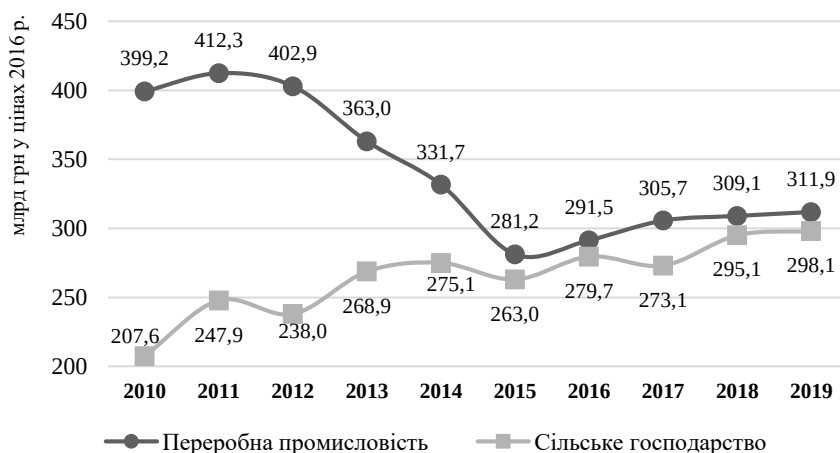


Рис. 1. Динаміка доданої вартості у переробній промисловості та сільському господарстві України в 2010-2019 рр., млрд грн
Джерело: укладено автором за даними [2]

Основних втрат зазнали найбільш високотехнологічні галузі промисловості: виробництво автотранспортних засобів (падіння на 69% протягом 2012-2019 рр.), вагонобудування (-70,3%), верстатобудування (-31,8%), металургія (-29,2%), товари сільськогосподарського машинобудування (-31,6%) [3].

У такій складній ситуації Україна фактично не використовує потенціал публічних закупівель як інструмент залучення інвестицій і розвитку інновацій з метою стимулювання зайнятості та забезпечення технологічної спроможності вітчизняної промисловості. Навпаки спостерігається надмірне проникнення імпорту в публічні закупівлі, у тому числі закупівлі високотехнологічної машинобудівної продукції, державний попит на яку може бути задоволений національними виробниками.

За даними електронної системи публічних закупівель України «ProZorro», протягом 2016-2019 років у рамках публічних закупівель придбано залізничних вагонів, локомотивів і засобів громадського

транспорту на 10,2 млрд грн, з яких в іноземних виробників – на 2,4 млрд грн (23,5%) [4]. Необхідно зазначити, що значну частку закупівель здійснено у компаній-посередників (638,1 млн грн – 6,3%), які зареєстровані на території України, однак займаються переважно дистрибуцією імпортової продукції машинобудування на внутрішньому ринку. Простежити точне співвідношення між імпортовою та вітчизняною продукцією з усього обсягу реалізованої цими постачальниками продукції з відкритих джерел неможливо. Поряд з цим, закупівлі в рамках проектів міжнародної допомоги (як у вищезазначеному прикладі з Маріуполем та ЄБРР) проводяться в обхід системи «ProZorro», а відтак не відображаються в загальній статистиці, хоча є поширеною практикою закупівель громадського транспорту в умовах обмежених ресурсів місцевих бюджетів.

Таких прикладів закупівлі іноземної продукції машинобудування поза «ProZorro» насправді багато. Зокрема, в рамках українсько-французького контракту система авіаційної безпеки МВС України протягом 2018-2021 років закупить 110 вертольотів Airbus загальною вартістю понад 1 млрд грн. Ще 2010 року Україна без проведення тендеру уклала контракт на постачання десяти електропоїздів Hyundai на суму 307 млн дол. США. 85% цієї суми у кредит надав Есімбанк Південної Кореї терміном на 10 років, ставка – 4,8% річних.

За статистикою “Prozorro”, понад 99% учасників та переможців у публічних закупівлях – українські компанії, менше 1% – іноземні. Проте близько 38% товарів та послуг в рамках публічних закупівель України є імпортними або містять суттєву імпортну складову. В США та Японії цей показник перебуває в межах 4,6-4,7%, а в ЄС – 7,9% [5, с. 15].

Кожна публічна закупівля імпортової продукції – це внесок у нереалізований потенціал розвитку промисловості та всієї економіки. При цьому кошти з державного та/або місцевого бюджету раз і назавжди так, чи інакше – назавжди покидають національну економіку, забезпечуючи податкові надходження та робочі місця в інших країнах.

У розвинутих країнах державний попит та публічне споживання чинять серйозний вплив на стан і структуру національної економіки,

даючи поштовх до розвитку видів діяльності, які є пріоритетними для забезпечення стратегічних цілей. Держава шляхом збільшення витрат на закупівлі певних продуктів стимулює загальне зростання виробництва і ВВП. Суть механізму у тому, що підприємства, отримавши від держави кошти у вигляді оплати за поставлені товари або надані послуги, запускають процес мультиплікації доходу в економіці через міжгалузеві зв'язки з іншими компаніями та створення нових робочих місць. У такий спосіб держава надає імпульс до економічного зростання у періоди рецесії та криз або коли потрібно сформувати нові сфери чи види господарської діяльності.

Конгрес США у відповідь на виклики світової фінансово-економічної кризи дав друге життя закону «Купуй американське» (Buy American Act) від 1933 р., включивши ряд його положень до закону щодо відновлення економіки (American Recovery and Reinvestment Act) від 2009 р. Згідно цього закону державна надає фінансову підтримку і стимули в публічних закупівлях для виконання проектів з будівництва, реконструкції, ремонту громадських і інших об'єктів за обов'язкової умови використання заліза, сталі, різних промислових товарів, вироблених виключно у США (навіть незважаючи на можливе перевищення вартості проекту до 25% внаслідок застосування продукції американського виробництва замість імпортової). Закон зобов'язує держустанови країни надавати перевагу продукції, що містить, в залежності від складності виробів, від 40 до 80% місцевої складової. Під дію цієї норми підпадає державне сприяння відновленню та забезпеченню інвестиціями багатьох галузей економіки (включно з сільським господарством, харчовою промисловістю, енергетикою, медициною, сферою наукових досліджень і розробок, транспортною інфраструктурою тощо). Інше положення цього закону (стаття 604) вимагає, щоб кошти, виділені Міністерству національної безпеки, використовувалися для закупівель лише тієї продукції, яка була вирощена, вироблена або зазнала переробки у США. Пізніше у тому ж році норми Buy American Act було поширено на публічні закупівлі автобусів.

Характерною рисою локалізації в країнах ЄС є так званий колективний протекціонізм, згідно з яким місцевою складовою,

необхідною для виконання вимог локалізації, вважається продукція з території будь-якої з 28 країн-членів ЄС. На загальносоюзному рівні діє Директива 2014/25/ЄС, яка встановлює вимоги локалізації в публічних закупівлях у таких секторах економіки, як питна вода (побудова комунікацій, транспортування, водовідведення), постачання енергоресурсів (природного газу, опалення приміщень), міський транспорт (автобуси, трамваї, тролейбуси тощо), надання поштових послуг. Відповідно до Директиви, державний замовник має право відхилити тендерну пропозицію іноземного учасника у вищевказаних секторах, якщо його продукція або послуги містять менше 50% компоненти походженням з країн-членів ЄС.

Вищевказане доводить нагальну необхідність та доцільність запровадження відповідних практик в Україні. На даному етапі конструктивна ідея локалізації у публічних закупівлях України втілена у законопроекті 3739, яким пропонується вдосконалити вітчизняну процедуру публічних закупівель низки видів продукції машинобудування, що включає засоби залізничного (вагони, локомотиви) та громадського транспорту (автобуси, тролейбуси, трамваї) товари енергетичного машинобудування (трансформатори, конденсатори, турбіни, компресори тощо), спецтехніку (пожежні автомобілі, сміттєвози, самоскиди, автоцистерни, поливні машини й ін.) шляхом встановлення обов'язкових вимог щодо наявності місцевої складової. Таким чином, окрім врахування цінового критерію передбачається запровадження обов'язкової наявності місцевої складової в предметі закупівлі за відповідним ступенем локалізації виробництва для низки товарних позицій у секторі машинобудування.

Задоволення державного попиту на оновлення рухомого складу, придбання комунальної спецтехніки і закупівлю товарів енергетичного машинобудування в за рахунок продукції внутрішнього виробництва сприятиме прискоренню темпів зростання вітчизняного господарства. Активізація виробництва та гарантована участь працівників, які є резидентами України, у виконанні робіт та наданні послуг у рамках публічних закупівель, забезпечить збереження існуючого рівня зайнятості та створення нових робочих місць.

Завдяки інтенсифікації ділової активності зростатимуть обсяги податкових надходжень.

Література:

1. Промислове виробництво у січні-листопаді 2020 р.: Експрес-випуск / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2020/12/158.pdf>.

2. Валовий внутрішній продукт виробничим методом та валова додана вартість за видами економічної діяльності (2010-2018 рр.), (2016-2019 рр.) / Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/vvp/vvp_ric/arh_vtr_u.htm.

3. Індекси промислової продукції за видами діяльності за 2013-2019 роки / Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/pr/prm_ric/prm_ric_u/arh_ipv_u.html.

4. Всі державні публічні закупівлі України / Електронний майданчик «Держзакупівлі. Онлайн». URL: https://www.dzo.com.ua/?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=prozorro&utm_content=prozorro&utm_term.

5. Dawar K. Openness of public procurement markets in key third countries. 2017. URL: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2017/603840/EXPO_STU\(2017\)603840_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2017/603840/EXPO_STU(2017)603840_EN.pdf).

ЩОДО СИСТЕМНИХ НАПРЯМІВ ПОДОЛАННЯ ПОСТ-КРИЗОВИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЯВИЩ В УКРАЇНІ

Незважаючи на здобутки останніх років: появу нових підходів до розвитку локальних екосистем малого та середнього підприємництва (МСП), збільшення фінансування проєктів розвитку муніципалітетами та регіонами, децентралізацію та розширення можливостей прийняття рішень на місцевому рівні, територіальним громадам доведеться стикнутися з браком фінансового ресурсу у 2021.

Пандемія COVID-19 сильно вдарила по економіці, у тому числі місцевій. За оцінками Мінфіну фінансовий ресурс місцевих бюджетів у 2020 році зменшився на 48,9 млрд грн (10%) [1].

При цьому, регіони далеко не повністю використовують наявні фінансові інструменти від міжнародних партнерів. Так, за даними Національного інституту стратегічних досліджень 6,8 млрд дол. США від міжнародних фінансових організацій, виділених на розвиток України, залишаються невикористаними [2].

Брак фінансового ресурсу загострює необхідність структурної трансформації економіки на місцевому, регіональному та національному рівнях: переходу від домінування сировинної і низькопродуктивної економіки до розвитку виробничої, інноваційної, креативної економіки.

Економічна конкуренція регіонів значною мірою залежатиме від їх спроможності розгорнути необхідну інфраструктуру для вищезгаданого переходу та ефективного залучення людського капіталу у трьох напрямках.

1. Відмова від розвитку дотаційних галузей та «сировинної» економіки

У нинішній економічній ситуації регіони не можуть дозволити необґрунтованих витрат. Наприклад, споживати деякі вичерпувані видобувні ресурси (вугілля та інше) в останні роки не тільки неекологічно, а й часто невигідно. Так, у 2020 році розмір державних

дотацій у вугільнодобувну галузь складав до 908 грн на 1 тону вугілля [3].

Поступове згортання вугільної галузі – незворотній процес. І дуже важливо ретельно спланувати створення альтернативних робочих місць на основі творчого та інтелектуального потенціалу людського капіталу у регіонах. Адже зараз в Україні більше 70 населених пунктів повністю залежать від підприємств вугільної галузі та теплової генерації [4].

Також вважаю слушною ідею відміни відшкодування ПДВ при експорті будь-якої сировини, що дозволило б зекономити понад 70 млрд грн. бюджетних коштів щороку [5]. Вивільнені гроші було б доречно направити, передусім, на підтримку місцевих виробників.

2. Підтримка місцевих виробників

Застосування класичних інструментів економічного розвитку таких як банки розвитку, державно-приватне партнерство, експортно-кредитні агентства, індустріальні парки та ін. можуть не тільки суттєво підтримати промисловість України, а й прискорити місцевий економічний розвиток [6].

Так, у червні 2020 року у Верховній Раді зареєстрували проєкт Закону України "Про публічні закупівлі" щодо створення передумов для сталого розвитку та модернізації вітчизняної промисловості" №3739 (Про локалізацію) та проєктів Закону "Про внесення змін до Податкового кодексу України " №3724, "Про внесення змін до Митного кодексу України" №3725. Автори законопроєктів пропонують ввести в системі державних закупівель критерій рівня локалізації виробництва, який дозволить надавати перевагу розміщеним в Україні виробництвам, а інвесторам у нові виробництва та науково-дослідні потужності через індустріальні парки дозволять отримати стимули для промислової діяльності, досліджень та інжинірингу. Це сприятиме створенню нових робочих місць та розширенню податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів.

Ще один інструмент, експортно-кредитне агентство, важливість якого неодноразово підкреслювалась провідними вченими [7], зараз знаходиться на стадії інституалізації та становлення.

Подібні практики, згідно кращого світового досвіду, допомагають

територіальним громадам залучати інвестиції, стимулювати внутрішнє виробництво та прискорювати економічний розвиток [6].

3. Стимулювати розвиток креативної економіки

За даними ООН, частка креативної економіки у світовому ВВП — понад 3,4% [8]. Це вдвічі більше за частку надходжень від міжнародного туризму.

В останні роки Україні є значні успіхи в розвитку креативних індустрій – зараз вони складають 5% ВВП [9]. Це стало можливим, зокрема, завдяки появі Українського культурного фонду та програмами підтримки від міжнародних донорів — наприклад, програми Креативна Європа.

Але потенціал набагато більший, коли ми беремо поняття «креативної економіки» - транзакцію результатів творчої діяльності, які характеризуються економічною цінністю [10]. Креативну економіку доцільно трактувати в широкому сенсі як економічну діяльність, що базується на творчості, інтелекті, інноваціях (на противагу до примітивної сировинної економіки). Розвитку сфери креативної економіки, може сприяти створення відповідної інфраструктури: місцевих креативних хабів, локальних екосистем та грантових програм підтримки креативної економіки та малого бізнесу на місцевому рівні.

До речі, 74-та сесія Генеральної асамблеї Організації Об'єднаних Націй (ООН) оголосила 2021 рік Міжнародним роком креативної економіки з метою сталого розвитку [11]. Текст резолюції підтверджує необхідності надання підтримки і сприяння економіці країн, що розвиваються, для поступового переходу до більш високої продуктивності праці на базі секторів з високою доданою вартістю шляхом стимулювання диверсифікації, технічної модернізації, наукових досліджень і інновацій, включаючи створення якісних, гідних і продуктивних робочих місць, в тому числі, за рахунок надання підтримки, зокрема, індустрії культури і творчості, стійкого туризму, виконавському мистецтву і діяльності по збереженню спадщини. Асамблея закликає країни члени ООН збільшувати обсяги державних і приватних інвестицій у креативні галузі та створювати

сприятливі умови для стимулювання креативної економіки, зокрема для розвитку цифрових технологій, інноваційної і цифрової економіки, електронної торгівлі [11].

Література:

1. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk>.
2. Національний інститут стратегічних досліджень. URL: <https://niss.gov.ua>.
3. Видобуток вугілля за останні роки скоротився майже в два рази. *Економічна правда*: <https://www.epravda.com.ua/news/2020/03/4/657719>.
4. Мінрегіон: Трансформація вугільних територій має відбуватись за принципами комплексності, поетапності та проектного підходу. URL: <https://www.minregion.gov.ua/press/news/minregion-transformacziya-vugilnyh-terytorij-maye-vidbuvatys-za-pryncypamy-kompleksnosti-poetapnosti-ta-proyektnogo-pidhodu>.
5. Галасюк В.В. Українська економіка може здивувати світ, якщо... *Газета «День»*. URL: <https://m.day.kyiv.ua/uk/article/ekonomika/ukrayinska-ekonomika-mozhe-zdyvuvaty-svit-yakshcho>.
6. Галасюк В.В. Концептуальні засади трансформації економіки України: Монографія. К.: Національна академія управління, 2019. 188 с.
7. Гужва І.Ю. Торгові дома та експортно-кредитні агентства в системі державної політики просування експорту. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2015. №12 (175). С. 93-96.
8. Бакуліна Н., Собко О. Тенденції та перспективи розвитку креативної економіки в Україні. *Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України*. 2019. №. 23. С. 20-23.
9. Карасьова Н. Креативні індустрії як елемент стратегії постіндустріального розвитку. *Міжнародні відносини: теоретико-практичні аспекти*. 2019. Вип. 3. С. 110-120.
10. Howkins J. *The Creative Economy: How People Make Money from Ideas*. London: Penguin UK, 2013. 288 p.
11. Резолюція Сімдесят четвертої сесії Генеральної асамблеї Організації Об'єднаних Націй (ООН), другий комітет, Пункт 17 порядку денного, Питання макроекономічної політики.

Пашук Л. В.,
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної
економіки та маркетингу,
КНУ імені Тараса Шевченка*

ПІДТРИМКА ПІДПРИЄМСТВ НА РІЗНИХ СТАДІЯХ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ

Сталий розвиток підприємств може бути забезпечений, у тому числі, за рахунок, надання своєчасних та якісних послуг. Проте варто зауважити, що не всім підприємствам буде доречний однаковий підхід. У даному дослідженні буде визначено потребу у послугах для розвитку бізнесу у підприємств на різних стадіях життєвого циклу.

Сьогодні широко розповсюдженим підходом в аналізі розвитку підприємства є використання моделей життєвого циклу організацій. Цей підхід заснований на порівнянні етапів діяльності організацій, компаній, установ із біологічними видами. В економіці його почали використовувати ще наприкінці дев'ятнадцятого сторіччя. У статті І.Адізеса та ін. зазначено [1], що ідея подібності між організаціями та живими організмами була заснована ще в 1890 році відомим економістом Альфредом Маршаллом. У своєму дослідженні компанії він порівнював з деревами в лісі, використовуючи метафору: «Ми можемо отримати приклад молодих дерев у лісі, коли вони борються вгору крізь сумнівні тіні своїх старших суперників» [2]. Маршалл описує молоді організації у процесі боротьби за зростання та кращі позиції, поки вони не досягнуть певного рівня і не почнуть зупинятись у розвитку, занепадати і врешті-решт помирати. Теоретичне підґрунтя для ідеї корпоративного життєвого циклу було встановлено біологом Людвігом фон Берталанфі. Його ранні роботи 1920-х років містили перші підходи загальної теорії систем. Однак конкретною ідеєю того, що організації проходять життєвий цикл подібно живим організмам, було опубліковано двома десятиліттями пізніше у роботі Боулдінга 1950 року [3], саме Боулдінг вважається першим автором, який прямо проаналізував життєвий цикл організації в цих рамках [4]. Ще у 1950 році Боуллінг навів влучний перелік послідовних етапів життєвого

циклу організації: народження, ріст, занепад та смерть [3]. І.Адізес у 1979 році зазначив, що на відміну від живих організмів, компанії можуть оновлювати свою діяльність, омолоджуючись, так би мовити, та повертаючись на попередні стадії [1]. Міллер і Фрізен уточнили такий підхід, визначивши, що компанії проходять певні стадії, які можуть доповнюватись змінними середовища, стратегії та методів прийняття рішень [4]. Хенкс виділив стадію стартапу або запуску, а також розширення, зрілості, диверсифікації або занепаду [2]. Узагальнюючи наведені вище підходи та з огляду на сучасні реалії українського підприємництва вважає за потрібне уточнити основні стадії розвитку підприємства задля подальшої розробки. На нашу думку, доречно виділити такі стадії життєвого циклу підприємства: задум, стартап або початківець, зростання, зрілість, стагнація. Дамо більш детальну характеристику кожного з етапів.

На стадії задуму майбутній або вже діючий підприємець вирішує, що варто розпочати вести підприємницьку діяльність. На цьому етапі повинна бути сформована бізнес-ідея, яка у подальшому буде трансформована у підприємство. Зазвичай кожен бізнес проходить певні стадії. Ці стадії: ідея, концепція, мінімальний життєздатний продукт та масштабування. На стадії ідеї майбутньому підприємцю потрібно чітко її сформулювати, а також перевірити її на життєздатність, тобто здійснити перевірку або валідацію ідеї. Це означає, що потрібно зібрати підтвердження та докази того, що ідея буде затребувана ринком. Для цього використовуються дослідження, експерименти. Даний етап є дуже важливим, оскільки дає змогу виявити, чи буде ця ідея прибутковою та користуватиметься попитом ще до розробки та випуску продукції. Потрібно проаналізувати ринкові умови та протестувати ідею, виявити, чи є для неї ринок, яку саме потребу вирішить ця ідея.

Після стадії ідеї розпочинається стадія стартапу. Саме на цьому етапі відбувається створення мінімального життєздатного продукту, пошук постачальників, фінансових ресурсів, залучення персоналу, потрібна допомога менторів, відбуваються перші контакти зі споживачами, перші продажі тощо. Зазвичай, більшість початківців не можуть перейти до наступної стадії, стадії зростання.

На стадії зростання обсяги збуту підприємств стрімко збільшуються, з'являються конкуренти, виникає потреба у залученні, утриманні та розвитку персоналу, в отриманні додаткових коштів для задоволення зростаючого попиту тощо. Після стадії зростання закономірно настає стадія зрілості, що характеризується сповільненням темпів зростання обсягів реалізації продукції та послуг, проте, стабільності надходжень. На цій стадії підприємцям вкрай важливо утримати існуючі позиції, клієнтів та розвиватись для того, щоб бути успішними у конкурентній боротьбі. Стадія зрілості може тривати досить довго, але під впливом факторів зовнішнього середовища, конкурентної боротьби, зміни споживачьких вподобань та у разі несвоєчасних стратегічних реакцій на них з боку менеджменту компанії та з інших, часто специфічних причин, підприємства входять у стадію стагнації, що характеризується падінням обсягів збуту, відтоком клієнтів, зниженням мотивації персоналу, частковою зупинкою виробничих потужностей тощо. Якщо підприємство не вживатиме заходів для подолання подібної ситуації, то це призведе до закриття. На кожній зі стадій підприємці потребують особливих послуг для розвитку та підтримки їх діяльності, тож далі у цьому розділі дамо більш детальну характеристику пропонованих послуг для підприємств на різних стадіях життєвого циклу. На рис.2 наведені доречні послуги для розвитку підприємств на різних стадіях життєвого циклу підприємництва. Для визначення їх переліку було проведено опитування 14 експертів, представників бізнес-асоціацій, підприємців та бізнес-освіти. Результати проведеного дослідження дали змогу сформулювати перелік послуг з розвитку бізнесу на різних стадіях життєвого циклу підприємства.

На стадії задуму, на думку експертів, доречними будуть такі послуги: формулювання та оцінка бізнес-ідеї; визначення власних підприємницьких навичок; проведення попереднього аналізу ринку; допомога у створенні партнерської мережі; юридичний супровід. На стадії стартапу або почтківця підприємцям стануть у нагоді такі послуги: дослідження ринків; бізнес-планування; надання інформації щодо потенційних партнерів; менторство. На стадії зростання потреби

дещо змінюються і тоді перелік послуг з розвитку бізнесу міститиме такі: пошук замовників; навчання для власників бізнесу; залучення фінансування; управлінський консалтинг. На стадії зрілості підприємствам варто запропонувати такі послуги як навчання управлінців; допомога у залученні та утриманні споживачів; управління людськими ресурсами; внутрішній аудит підприємства; побудова ефективного управління виробництвом. Навіть на стадіях стагнації та закриття у підприємців є потреба у послугах, серед яких зокрема наступні: допомога в реструктуризації підприємства; антикризове управління; робота з персоналом; юридичний супровід ліквідації і закриття підприємства; коучинг та менторство підприємця.

Отже, залежно від стадії життєвого циклу підприємства виникає потреба у різного роду послугах, отримання яких дасть змогу підприємцям стабільно і стійко працювати або ефективно розвиватись. Подібні послуги можуть надаватися як державними, так і приватними структурами.

Література:

1. Adizes, I. K., Rodic, D., Cudanov M. Estimating consultant engagement in the corporate lifecycle: study of the bias in South Eastern Europe. *Management: Journal of Sustainable Business and Management Solutions in Emerging Economies*. 2017. No. 22 (2). P. 1-12.
2. Marshall A. Principles of political economy. New York: Maximillian, 1890.
3. Boulding K.E. Reconstruction of Economics. New York: John Wiley & Sons, Inc.1950. 311 p.
4. Ionescu G.G., Negrusa A.L. The study about organizational life cycle models. *Review of International Comparative Management*. 2007. Vol. 8(4). P. 5-15.

Пулій О.В.

*аспірантка відділу аналізу
і прогнозування міжнародної торгівлі,
Державний науково-дослідний інститут
інформатизації та моделювання економіки*

МЕТОДИ ТА ФОРМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Інвестиційна діяльність є одним із головних чинників економічного розвитку держави. Визначальною умовою для залучення інвестицій є сприятливий інвестиційний клімат, основний показник привабливості і пріоритетності національної економіки для інвесторів. Також важливим фактором активізації інвестиційних процесів є забезпечення ефективної системи управління інвестиційною діяльністю та механізму державного регулювання залучення та використання інвестицій. Аналіз питань інвестиційної діяльності неможливе без аналізу регулювання інвестиційної діяльності, зокрема обґрунтування форм, методів та напрямів її функціонування.

Державне регулювання інвестиційної діяльності в Україні є важливою складовою системи управління економікою та інструментом реалізації інвестиційної політики держави. Головною його метою є створення умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку України. Також державне управління інвестиційною діяльністю можна визначити як підзаконну, юридично-владну виконавчу і розпорядчу діяльність відповідних органів виконавчої влади зі здійснення покладених на них функцій управління, необхідних у процесі управління економічним розвитком країни. Інвестиційна діяльність як у державі, так і в її регіонах є одним з основних напрямків розширення та відтворення основних фондів і виробничих потужностей галузей економіки, що уможливорює регулювання розвитку економіки, істотне підвищення її ефективності, а також на цій основі вирішення соціальних проблем.

Вплив на інвестиційну діяльність держави здійснюється за допомогою державного управління та державного регулювання. Варто зазначити, що, на нашу думку, «державне регулювання інвестиційної

діяльності» та «державна інвестиційна політика» – не тотожні терміни. Інвестиційна політика – більш широке поняття і може застосовуватись як невтручання, тоді як поняття «державне регулювання інвестиційної діяльності» має на меті хоча б часткове втручання. Державне регулювання може бути соціальним та економічним. Економічне державне регулювання інвестиційної діяльності спрямовується на досягнення економічних результатів. До того ж, державне регулювання інвестиційної діяльності містить інструменти, що безпосередньо не стосуються інвестиційної політики. Держава здійснює регуляторну функцію інвестиційної активності за допомогою законодавства, через державне планування, програмування, через державні інвестиції, субсидії, пільги, кредитування, реалізацію соціальних і економічних програм. Державному регулюванню притаманний постійний пошук оптимального співвідношення ринкової та державної складових [1, с. 31-32].

Державне регулювання інвестиційної діяльності здійснюється згідно із Законом України «Про інвестиційну діяльність» ст. 11 з метою реалізації економічної, науково-технічної і соціальної політики, виходячи із цілей та показників економічного й соціального розвитку України, державних та регіональних програм розвитку економіки, державного і місцевих бюджетів, зокрема передбачених у них обсягів фінансування інвестиційної діяльності [3].

Законодавством установлені напрями регулювання умов інвестиційної діяльності, до яких належать:

- надання фінансової допомоги у вигляді дотацій, субсидій, субвенцій, бюджетних позик на розвиток окремих регіонів, галузей, виробництв;
- державні норми та стандарти;
- заходи щодо розвитку та захисту економічної конкуренції;
- роздержавлення і приватизації власності;
- визначення умов користування землею, водою та іншими природними ресурсами;
- політика ціноутворення;

- проведення державної експертизи інвестиційних проєктів;
- інші заходи.

Для забезпечення сприятливого та стабільного інвестиційного режиму держава встановлює державні гарантії захисту інвестицій. Закон України «Про інвестиційну діяльність» визначає, що державне регулювання інвестиційної діяльності здійснюється для реалізації економічного і соціального розвитку України, державними та регіональними програмами розвитку народного господарства, державним і місцевими бюджетами, передбачуваними в них обсягами державного фінансування інвестиційної діяльності.

Законодавча база є одним із головних напрямів державного регулювання іноземних інвестицій. Переважна більшість заходів державного регулювання впроваджується за допомогою правових форм. Тому вдосконалення системи та принципів правового регулювання іноземного інвестування є вирішальним чинником поживлення надходжень капіталу нерезидентів [1, с. 32].

В Україні єдину державну стратегію у сфері інвестиційної діяльності визначає Верховна Рада, яка створює законодавчу базу для інвестиційної діяльності; затверджує пріоритетні напрями інвестиційної діяльності як окрему загальнодержавну програму у складі Програми діяльності Кабінету Міністрів України, загальнодержавних програм економічного, науково-технічного, соціального розвитку, охорони довкілля; в межах Державного бюджету України визначає обсяг асигнування для фінансової підтримки інвестиційної діяльності.

Основою для прийняття рішень щодо державних інвестицій є прогнози економічного та соціального розвитку держави, цільові науково-технічні і комплексні програми, схеми розвитку розміщення продуктивних сил, техніко-економічні обґрунтування, що визначають доцільність цих інвестицій [2, с. 123]. Систему господарсько-правового регулювання умов інвестиційної діяльності коригують залежно від економічної політики держави у кожний конкретний період та залежно від ступеня інвестиційної активності суб'єктів господарювання тощо.

Державне регулювання економіки потребує системного підходу до вибору методів та притаманних їм засобів впливу держави на

суб'єктів економічних відносин. Системний підхід передбачає інтеграцію в цілісну систему, по-перше, елементів, що формують стратегію соціально-економічного розвитку, по-друге, елементів, що утворюють підсистему регуляторів. В економічній теорії сталою є класифікація методів державного регулювання за двома критеріями: за формами впливу та засобами впливу [5, с. 10-11].

Засоби державного регулювання інвестиційної діяльності можуть бути умовно розділені на три групи [5, с.11-12]:

1) макроекономічні, до яких відносяться інструменти, що визначають загальноекономічний клімат інвестицій, а саме впливають на процентну ставку, темпи зростання економіки і зовнішньоторговельний режим (визначаються всією бюджетною і податковою політикою);

2) мікроекономічні інструменти, що включають заходи, які впливають на окремі складові інвестицій або на окремі галузі: податкові ставки, правила амортизації, гарантії, пільгові кредити;

3) інституційні інструменти, що дозволяють досягти координації інвестиційних програм приватних інвесторів і включають державні органи інвестиційної політики, об'єднання підприємств, інформаційні системи.

Засоби державного регулювання впроваджуються за допомогою правових форм, що включають управління державними інвестиціями, регулювання умов інвестиційної діяльності і контроль за її здійсненням усіма інвесторами та учасниками інвестиційної діяльності [5, с.11]. На сучасному етапі регулювання інвестиційної діяльності у правовому полі України може здійснюватися шляхом прямого (адміністративно-правового) та непрямого втручання в інвестиційну діяльність (рис.1) [4, с. 324-325].

Система регулювання інвестиційної діяльності не є сталою, вона підлягає коригуванню залежно від соціально-економічної ситуації в певний період часу, рівня інвестиційної активності суб'єктів господарювання та інших факторів. З метою активізації інвестиційного попиту держава може використовувати традиційні для світової практики методи: збільшувати державні витрати і зменшувати податки, знижувати процентну ставку за кредит, збільшувати грошову масу, втручатися в ринок цінних паперів [5, с. 12].

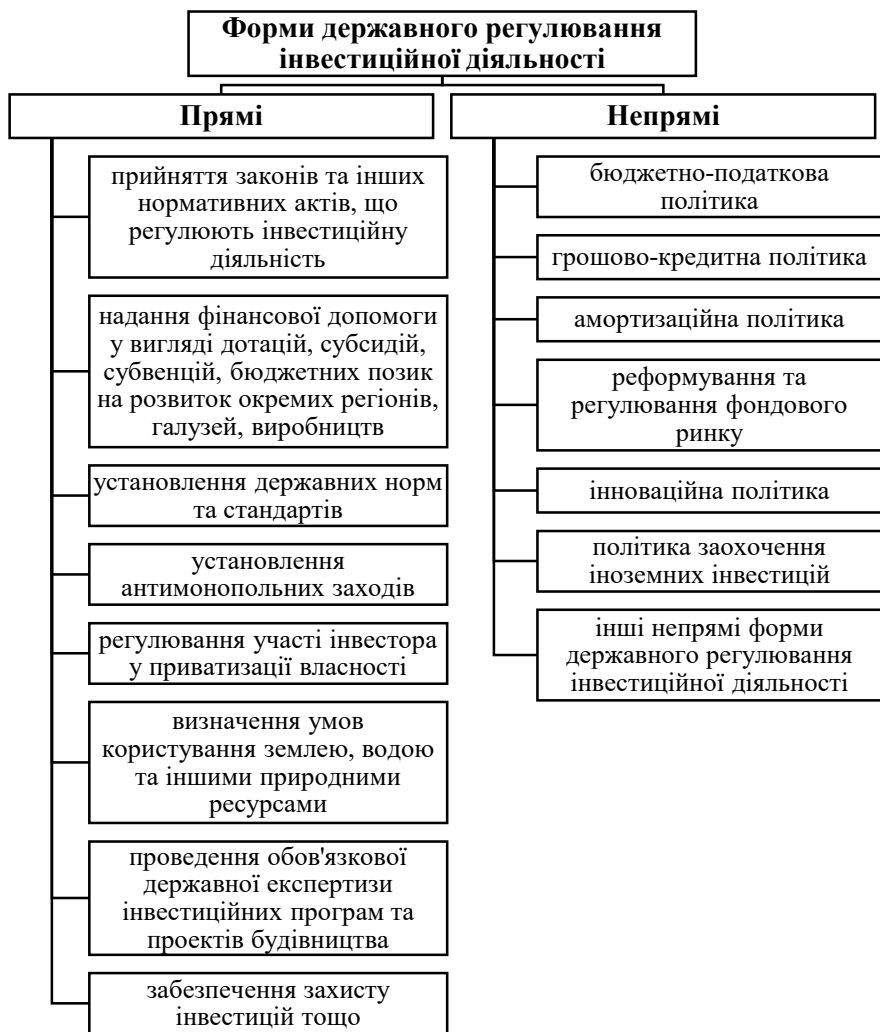


Рис. 1. Форми державного регулювання інвестиційної діяльності
Джерело: укладено автором.

Державне регулювання інвестиційної діяльності – це складова державного управління економікою, що полягає в підтримці з боку держави, що здійснюється шляхом прямої участі держави в інвестиційній діяльності та через створення сприятливих умов для її розвитку. Вибір форм і методів державного регулювання здійснюється

органами державної влади залежно від рівня розвитку економіки країни та обраного державного курсу інвестиційної політики. Попри те, що державне регулювання інвестиційної діяльності ґрунтується на законодавчій основі, такий складний та багатогранний процес не вичерпується лише нормативно-правовим забезпеченням, оскільки він охоплює величезний комплекс відповідних організаційно-правових засобів.

Література:

1. Руденко О. А. Особливості державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Сер. : Економічні науки*. 2014. № 1. С. 31-37.
2. Вакалюк В. А. Правове регулювання інвестиційної діяльності в Україні. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. №16. С. 122-126.
3. Про інвестиційну діяльність / Закон України № 1560-XII від 18 вересня 1991 року. URL: <http://zakon1/rada.gov.ua//cgibin/laws/main.cgi?nrcg=1560-128>.
4. Кравчун О. С. Механізми державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні. *Теорія та практика державного управління*. 2012. Вип. 3. - С. 323-332.
5. Бойчук Р.П. Форми, методи та інструменти державного регулювання інвестиційної діяльності. *Право та інноваційне суспільство*. 2016. № 2. С. 9-17.

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Тутченко В. В.,
*аспірант відділу модернізації
механізмів управління економікою,
Державний науково-дослідний інститут
інформатизації та моделювання економіки*

КАДРОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ ОБОРОННО- ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ: СТРАТЕГІЧНА СКЛАДОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Найактуальнішою проблемою підприємств сучасного оборонно-промислового комплексу є енерговитратність і технологічна відсталість виробництва, що обумовлює у нездатність випускати сучасну конкурентну продукцію. У спадок від епохи СРСР, Україна отримала потужний, не рентабельний і значно застарілий, але один з найголовніших експортних потенціалів України – оборонно-промисловий комплекс (ОПК). Підприємства сфери ОПК за 29 років майже не отримували модернізації, не залучались інвестиційні кошти і головним розпорядником – державою, особливо не розглядалась можливість оновлення і залучення якісного кадрового забезпечення. Як відомо, економічна ефективність будь-якого, і технологічного зокрема, великою мірою залежить від компетенції персоналу, ефективності управління і внутрішньої організації виробництва. Якісна підготовка персоналу на технологічному виробництві, підвищення кваліфікації робітників до сучасних стандартів, матеріальне і нематеріальне стимулювання персоналу і кар'єрний зріст – це основа міцного фундаменту ефективної діяльності підприємства [1, с.66], насамперед, можливість випускати конкурентоздатну економічно привабливу продукцію. Головний чинник відсталості кадрової ефективності та осучаснення і оновлення кадрового забезпечення підприємств оборонно-промислового комплексу, є підпорядкованість державі і залежність від державного кадрового управління. Кадровий потенціал підприємства – це загальна (кількісна

та якісна) характеристика персоналу як одного з видів ресурсів, пов'язана з виконанням покладених на нього функцій і досягненням цілей перспективного розвитку підприємства [2, с. 206].

За даними, що були отримані від 55-ти підприємств ОПК, які входять до складу державного концерну Укроборонпром, сумарна штатна чисельність за 2019 рік складає: 52 тис. осіб, з яких менше третини (27%) становлять особи інженерно-технічних професій, значний відсоток працівників робочих спеціальностей 33%, показник осіб, що мають науковий ступінь або звання взагалі в межах розрахункової похибки 0,3%, також незначний показник у $\frac{1}{4}$ (12 тис. осіб) від загальної кількості працівників, які закінчили вищий навчальний заклад (рис. 1).

55 Кількість підприємств, що надали дані		Дані станом на лютий 2020 року	
52 тис.		12 тис.	
Сумарна штатна чисельність (осіб)		Кількість працівників, які закінчили ВНЗ	
6168	11,91%	8585	
Управлінський склад	Відсоток управл. складу	Закінчили професійно-технічні заклади	
14 тис.	27,03%	749	
Інженерно-технічна штатна чисельність	Відсоток інженерно-техніч. персоналу	Перепідготовлено (підвищено кваліфікацію) у проф.-технічних закладах	
17 тис.	33,53%	1957	
Робітники основних спеціальностей	Відсоток робітників осн. спеціальностей	Підготовлено (перепідготовлено) в інших навчальних закладах, курсах	
164	0,32%		
Мають науковий ступінь, вчене звання	Відсоток тих, що мають ступінь		

Рис. 1. Аналіз кадрового забезпечення підприємств концерну Укроборонпром за 2019 рік

Джерело: укладено автором.

Із розрахунку на одне підприємство із 55, що надали дані, маємо такі самі показники залежностей (рис. 2).

Це свідчить про те, що підприємства не містять у свої продукції науково-технічної складову, для конструювання та вироблення якої потребує залучення наукових фахівців, або дана складова товарів

залучається із інших підприємств, які не є прямими виробниками даної продукції.

944,24		219,73
Середня штатна чисельність		Закінчили ВНЗ
112,47	11,91%	156,09
Середня чисельність управлінського складу	Відсоток управлінського складу	Отримали професійно-технічну освіту
255,18	27,03%	13,62
Середня чисельність інженерн.-техніч. персоналу	Відсоток інженерно-технічного персоналу	Підготовлено у закладах проф.-тех. освіти
316,62	33,53%	35,58
Середня чисельність робітників основних спеціальностей	Відсоток робітників основних спеціальностей	Перепідготовлено в інших навчальних закладах
2,98	0,32%	
Середня чисельність тих, хто має науковий ступінь	Відсоток тих, що мають науковий ступінь	

Рис. 2. Штатна чисельність робітників підприємств концерну Укроборонпром за 2019 рік у розрахунку на одне підприємство
Джерело: укладено автором.

Згідно наведених фактичних даних, слід відзначити значний відсоток, – майже 12%, управлінського складу із загальної штатної чисельності. На кожного третього робітника основних (робітничих) спеціальностей припадає один керівник, або на кожного десятого штатного працівника один керівник.

На прикладах підприємств "Державне підприємство "Державне Київське конструкторське бюро "Луч", яке протягом останніх чотирьох років демонструє сталу динаміку зростання чистого прибутку більше ніж у 10 разів, та підприємство "Державна акціонерна холдингова компанія "Артем", що навпаки продемонструвало від'ємну динаміку чистого прибутку порівняємо кадрову складову і чистий прибуток підприємств ОПК концерну Укроборонпром (табл. 1).

Характерно, що підприємство "Луч" із невеликою складовою управлінського штатного складу, значним відсотком інженерно-технічного персоналу, майже одним відсотком в штаті науковців та

половиною штатного складу, що закінчив вищі навчальні заклади, відзначається позитивною динамікою росту чистого прибутку. Водночас холдингова компанія "Артем", навпаки, при майже двократно більшому штатному складі має менше чверті відсотка науковців і менше 10% штатного складу, що закінчили вищі навчальні заклади, значний управлінський склад і невеликий відсоток інженерно-технічних працівників, має динаміку двократного падіння чистого прибутку впродовж 2016-2019 років.

Таблиця 1

Чистий прибуток деяких підприємств ОПК у 2016-2019 рр., тис. грн

Підприємства ОПК	2016	2017	2018	2019	2016-2019	Середньорічний прибуток
ДП «Державне конструкторське бюро «Луч»	521,7	869,7	3440,9	6696,4	11528,8	2882,2
Державна акціонерна холдингова компанія «Артем»	1480,2	569,4	772,5	651,3	3473,2	868,3
Всього	2001,9	1439,1	4213,4	7347,7	15002,1	3750,5

Джерело: укладено автором.

Наведені відповідності даних підприємств повністю екстраполюються на інші підприємства ОПК концерну Укроборонпром, особливо де переважає частка власності держави.

Загальна тенденція кадрового забезпечення підприємств ОПК полягає у скороченні сумарної штатної чисельності осіб, за винятком працівників робочих спеціальностей. За загальним показником зменшення чисельності персоналу, штатна чисельність осіб управлінського персоналу не змінилась і залишається сталою 5-6 тисяч осіб від сумарної кількості осіб 52-59 тис. за період з 2016-2019 рр., відображає загальну тенденцію у державних підприємствах в надмірно великому управлінському апараті, при загальному скороченні основних робітників, працівників інженерних і наукових спеціальностей (рис. 3).

Якісні і кількісні характеристики кадрового потенціалу визначають можливість реалізації економічних програм, структурної перебудови,

розширення виробництва, зростання якості продукції та продуктивності праці [3, с.150]. Таким чином, якісне кадрове забезпечення підприємств ОПК є головним стратегічним чинником впливу на показники економічної діяльності підприємства, фактором конкурентної переваги і продуктивності праці в сучасних умовах існування оборонно-промислового комплексу України.

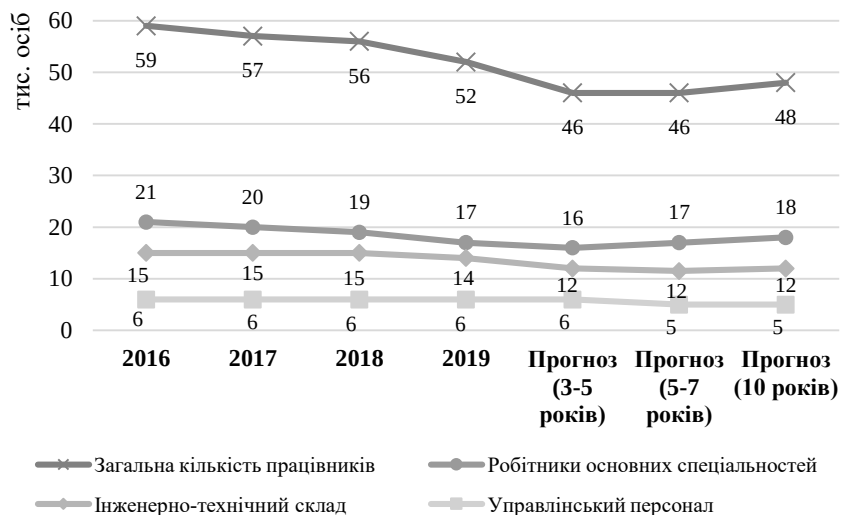


Рис. 3. Динаміка скорочення штатної чисельності працівників 55-ти підприємств концерну Укроборонпром

Джерело: укладено автором.

Література

1. Дашко І.М. Кадровий потенціал: сутність та фактори його розвитку. *Економіка та держава*. 2017. № 1. С. 65-68.
2. Чернишова Л.І., Тропанець М.В., Гайтанжий В.В. Забезпечення розвитку кадрового потенціалу підприємства. *Актуальні проблеми теорії та практики менеджменту*: Матеріали IV Міжнародної інтернет-конференції від 21-22 травня 2015 р. Одеса: ОНПУ, 2015. С. 205-208.
3. Касіч-Пилипенко Т.М., Дячко Т.А. Кадровий потенціал як ключова складова конкурентної переваги підприємства. *Бізнесінформ*. № 4. 2011. С.147-150.

СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Серебрянська Д. М.,
*к.е.н., експертка у сфері
місцевого економічного розвитку,
ГО «Центр розвитку ринкової
економіки «CMD-Ukraine»*

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД УКРАЇНИ: ПОТОЧНИЙ СТАН ТА НОВІ ВИКЛИКИ

Із схваленням Кабінетом Міністрів України Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні (розпорядження Кабміну № 333-р від 01.04.2014), прийняттям законів України «Про співробітництво територіальних громад» (17.06.2014), «Про добровільне об'єднання територіальних громад» (05.02.2015) та змін до Бюджетного і Податкового кодексів – щодо фінансової децентралізації в Україні розпочалась одна з найважливіших реформ, що стосується зміни адміністративно-територіального устрою, повноважень органів влади різних рівнів, перерозподілу доходів між бюджетами різних рівнів, закріплення додаткового обсягу відповідальності за органами місцевого самоврядування (далі – ОМС) та ін. За експертними оцінками, це одна із найуспішніших реформ, що проводилися в Україні.

Одним з важливих результатів реформи стало завершення процесу об'єднання територіальних громад – створено 1 469 територіальних громад та 136 районів замість колишніх 11 250 територіальних громад та 490 районів. Якщо раніше чисельність жителів районів складала від 6,0 тис. до 180,0 тис. осіб, та на разі – від 150,0 тис. осіб, що відповідає Стандартам ЄС NUTS 3 [1].

Крім результатів об'єднання, реформа з децентралізації сприяла підвищенню фінансової спроможності територіальних громад. Для порівняння, доходи місцевих бюджетів (без врахування офіційних трансфертів) на душу населення (без врахування чисельності населення АРК та м. Севастополь) у 2019 р. порівняно із 2010 роком

збільшилися у майже 4 рази (з 1 855 грн до 7 114 грн).

Також реформа з децентралізації кардинально змінила бачення місця та ролі ОМС у системі міжбюджетних відносин. На сьогодні їхні повноваження полягають не лише у забезпеченні громадян життєво необхідними послугами (освітніми, медичними, соціальними), а й у розробці та запровадженні ефективних інструментів місцевого економічного розвитку (далі – МЕР).

Міський, селищний, сільський голова повинен стати успішним менеджером з професійною командою, які здатні побудувати якісну філософію управління соціально-економічними процесами на місцевому рівні. У цьому контексті неабиякої актуальності набирає питання розвитку економічної сфери, без якої громади не зможуть стати успішними та фінансово спроможними. Саме бізнес сектор формує бюджет громади і те, на якому вони знаходяться рівні розвитку фактично залежить життєдіяльність громади. Так, частка податків, сплачених сектором підприємництва, у доходах місцевих бюджетів (без врахування офіційних трансфертів) становить близько 88% у 2019 році. Зокрема, це надходження від ПДФО, податку на прибуток, плати за землю, рентної плати, єдиного податку, екологічного податку, податку на нерухоме майно та ін.

Бізнес сектор є ядром системи функціонування міст, сіл, селищ, завдяки чому вони мають змогу стати центрами економічного зростання. Саме тому даний напрямок повинен стати пріоритетним для ОМС, що не лише сприяє зростанню доходів бюджетів, але й забезпечує надання якісних послуг населенню, збільшення рівня самозайнятості громадян, інвестиційної привабливості територій, формуванню конкурентоспроможності, запровадженню інновацій, залученню інвестицій тощо.

Після завершення першого етапу реформи децентралізації – перерозподіл доходів та повноважень, формування нового адміністративно-територіального устрою, настає наступний етап – розбудова економіки міст, сіл, селищ, зокрема, через розроблення ефективного інструментарію використання бюджетних коштів, при якому досягатиметься кумулятивний ефект: щоб кожна вкладена гривня приносила додатковий прибуток. Адже лише завдяки такому підходу,

можна створити додану вартість, додаткові робочі місця, залучити кошти інвесторів та забезпечити громадян якісними освітніми, медичними, соціальними послугами.

За інформацією Асоціації міст України найактуальнішими напрямками діяльності ОМС у сфері МЕР в 2019 р. були [2, с. 7]:

- розробка стратегій розвитку громад;
- формування профілю громад, інвестиційних паспортів;
- оцінка структури місцевої економіки;
- створення інвестиційного порталу громад;
- розвиток міжмуніципального співробітництва;
- розробка інструментів підтримки малого та середнього бізнесу та налагодження комунікацій між ОМС та бізнес-сектором через утворення в громаді консультативно-дорадчого органу з питань підприємництва;
- розробка дорожньої карти створення індустріального парку;
- підготовка місцевої програми міжнародного співробітництва громад, встановлення зв'язків, підписання меморандумів про співробітництво з громадами інших країн, підготовка та реалізація спільних проєктів;
- розробка реєстру вільних будівель та споруд, які можуть використовуватися для здійснення підприємницької діяльності та створення нових робочих місць;
- організація промоції продукції місцевого бізнесу на зовнішніх ринках;
- аналіз та відбір привабливих територій під розташування підприємства зі збору та утилізації побутових відходів, влаштування нового полігону;
- створення фермерських господарств, проведення освітніх програм для фермерів та представників особистих селянських господарств з метою забезпечення диверсифікації ринків збуту продукції; пошуку виходу на нові ринки та нових форм кооперації між дрібними фермерами; пошуку напрямів диверсифікації вирощування нових культур; розробки маркетингової стратегії та ін.

Вищезазначене свідчить про те, що ОМС активно розпочали

працювати в напрямку розбудови економічного потенціалу своїх територій. І першим кроком на шляху до цього стало формування якісних стратегічних документів розвитку територіальних громад. Більше 50% із опитаних Асоціацією міст України 216 територіальних громад відповіли, що такі стратегії вже затверджено, 26% - в процесі розробки і лише у 16% - вони відсутні [3].

Окрім цього, виходячи з результатів такого опитування:

- найпоширенішими серед ОМС інструментами розвитку бізнесу є: інформаційна підтримка представників бізнесу; відшкодування ставок за кредит; вигідні умови оренди; пільгові ставки оподаткування місцевими податками та зборами. Найменшу вагу ОМС надають розвитку інфраструктури під потреби інвестора та грантовим конкурсам;

- ОМС приділяють активну увагу підтримці інноваційних форм розвитку економіки (стартапи, стимулювання енерго- і ресурсозбережних технологій, фінансування проєктів фундаментальних і прикладних досліджень, сприяння міжнародній науково-технічній кооперації тощо) – більше половини від опитаних респондентів;

- на території кожної другої громади є цікаві для інвесторів інвестиційні пропозиції. Слід підкреслити, що на сьогодні досить актуальним завданням ОМС є – максимальне використання конкурентних переваг територіальної громади. Якщо на території міста, селища, села є потенційні об'єкти, що можуть зацікавити інвесторів, необхідно готувати інвестиційні пропозиції для їх подальшого поширення різними каналами зв'язку. Це допоможе пришвидшити пошук інвестора і забезпечити необхідну економічну активність.

Отже, ОМС необхідно змінити філософію їх діяльності в напрямку формування стратегічного бачення розвитку громади, оцінки її слабких та сильних сторін, конкурентних переваг, планування соціально-економічних процесів на середньо- та довгострокову перспективу, передбачення можливих наслідків від реалізації визначених цілей та завдань. Без економіки територіальні громади не зможуть бути конкурентоспроможними, комфортними для життя, та

мати достатній фінансовий ресурс для якісного виконання своїх повноважень.

Література:

1. Реформа децентралізації / Єдиний веб-сайт органів виконавчої влади в Україні «Урядовий портал». URL: <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/reformi/efektivne-vryaduvannya/reforma-decentralizaciyi?fbclid>
2. Бойко Н.І., Серебрянська Д.М. та ін. Моделі місцевого економічного розвитку: успішні практики / за ред. О.В. Слобожана. К.: 2019. URL: <https://www.auc.org.ua/sites/default/files/library/dinaprintweb.pdf>
3. Серебрянська Д.М. АМУ провела анкетування органів місцевого самоврядування в рамках Другого Українського індустріального тижня. URL: <https://www.auc.org.ua/novyna/amu-provela-anketuvannya-organiv-miscevogo-samovryaduvannya-v-ramkah-drugogo-ukrayinskogo>.

Наукове видання

МАТЕРІАЛИ

II ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

«ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ:
ВИКЛИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ»

24 грудня 2020 року

Підписано до друку 20.01.2021 р.
Формат 60х90/16.Папір офсетний.
Обсяг – 4,9 ум друк. арк. Наклад 100 прим.
Друк ПП «Сердюк В.Л.»
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
Серія ДК №3360 від 30.12.2008 р.