

НАУКОВИЙ ВІСНИК

ЧЕРНІВЕЦЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Рік заснування 1996

Випуск 820

Економіка

Збірник наукових праць

Чернівці
Чернівецький національний університет
2019

Науковий вісник Чернівецького університету : Збірник наук. праць. Вип. 820. Економіка. – Чернівці : ЧНУ, 2019. – 77 с.

Naukovy Visnyk Chernivetskoho universitetu : Zbirnyk Naukovykh prats. Vyp. 820. Ekonomika. – Chernivtsi : Chernivtsi National University, 2019. – 77 s.

У випуску висвітлюються різноманітні аспекти економічної теорії та історії економічної думки, світового господарства та міжнародних економічних відносин, економіки й управління національним господарством, маркетингу і реклами.

Для науковців, фахівців-практиків, викладачів навчальних закладів, аспірантів, студентів – усіх, кого цікавлять теоретичні та прикладні аспекти економічних досліджень.

This issue presents various aspects of economic theory and history of economic thoughts, world economy and international economic relations, economic and national economy governance, marketing and advertising.

It can be used by scientific employees, practitioners, teachers of institutions of higher and secondary specialized education, students. This issue is intended for all who are interested in theoretical and applied aspects of economic research.

Голова редакційної колегії

Нікіфоров Петро Опанасович, д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів і кредиту Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Заступник голови редакційної колегії

Лопатинський Юрій Михайлович, д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки підприємства та управління персоналом Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Відповідальний секретар

Саєнко Олександр Сергійович, к.е.н., доцент, завідувач кафедри міжнародної економіки Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Члени редакційної колегії

Білокурський Руслан Романович, к.е.н., доцент (Чернівці); Бородіна Олена Миколаївна, д.е.н., професор, член-кореспондент НАН (Київ); Буднікевич Ірина Михайлівна, д.е.н., професор (Чернівці); Верстюк Андрій Васильович, к.е.н., доцент (Чернівці); Галушка Зоя Іванівна, д.е.н., професор (Чернівці); Григорків Василь Степанович, д.ф.-м.н., професор (Чернівці); Грунтковський Володимир Юрійович, к.е.н., асистент (Чернівці); Запихляк Володимир Михайлович, к.е.н., доцент, (Чернівці); Ковальчук Тетяна Миколаївна, д.е.н., професор (Чернівці); Швець Наталія Романівна, д.е.н., професор (Київ); Шилепницький Павло Іванович, д.е.н., професор (Чернівці); Шинкарук Лідія Василівна, д.е.н., професор, член-кореспондент НАН (Київ).

Закордонні члени редакційної колегії

Квятковський Євгеніуш, доктор філософії, професор, (Лодзь, Польща); Мачеріншкіне Ірена, доктор наук, професор (Вільнюс, Литва); Настасе Кармен, доктор філософії, професор (Сучава, Румунія); Сандал Ян-Урбан, доктор філософії (Осло, Норвегія); Сорін Габріел Антон (Ясси, Румунія); Срока Влодзімер, доктор наук, професор (Домброва-Гурнічі, Польща).

Загальнодержавне видання

Внесено до Переліку наукових фахових видань України
згідно з наказом Міністерства освіти і науки України № 820 від 11.07.2016 р.

Свідцтво Міністерства у справах преси та інформації України Серія КВ № 2158 від 21.08.1996

Рекомендовано до друку вченою радою Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Адреса редакційної колегії

Економічний факультет, вул. Кафедральна, 2, Чернівці, 58012, тел. (0372) 52-48-07

Веб-сторінка: <http://www.econom.chnu.edu.ua>

E-mail: visnyk.econ@chnu.edu.ua

© Чернівецький національний
університет, 2019

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК: 330.3

JEL Classification: P20, P30

© Гражевська Н.І., Заваженко А.О., 2019

nadiia.hrazhevska@gmail.com, zavazhenko96@gmail.com

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

ІНСТИТУЦІЙНІ ПАСТКИ РИНКОВОГО РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Розкрито суть і специфіку інституційних пасток, висвітлено основні передумови їхнього виникнення і закріплення в процесі постсоціалістичної трансформації України. За результатами теоретичного й економетричного аналізу ключових чинників корупції як інституційної пастки ринкового реформування національної економіки сформульовано практичні рекомендації щодо пріоритетних напрямів виходу із зазначеної пастки шляхом реалізації дієвої державної політики, спрямованої на нагромадження та розширене відтворення соціального капіталу, чітку специфікацію та захист прав власності.

Ключові слова: інституційні зміни, інституційні деформації, інституційні пастки, інституційне середовище, корупція, соціальний капітал, права власності, реформування економіки.

Постановка проблеми. Досвід ринкового реформування постсоціалістичних країн засвідчив, що інституційні зміни, засновані на конкуренції між неефективними слабкими і ефективними сильними інституціями, не були реалізовані в багатьох транзитивних економіках. Нові економічні відносини, що сформувалися в неадекватному інституційному середовищі цих країн, набули специфічних ознак та укорінилися як неформальні взаємодії, пов'язані з тіньовою економікою, корупцією, неплатежами, ухилянням від сплати податків та іншими аномаліями. Усвідомлення того, що в процесі здійснення ринкових перетворень можуть виникати стійкі неефективні норми, привернуло увагу дослідників до феномену інституційних дисфункцій і пасток, механізмів їх виникнення та подолання.

Зазначені проблеми особливо актуальні на сучасному етапі модернізації української економіки, інституційне середовище якої перебуває в стані глибоких якісних трансформацій. Наукове осмислення причин зародження та існування інституційних пасток і розробка на цій основі рекомендацій щодо формування цивілізованого інституційного дизайну національної економіки має важливе теоретичне і практичне значення для підвищення її глобальної конкурентоспроможності та поліпшення добробуту населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми тривалої стагнації економіки, зумовленої неефективністю сформованого інституційного середовища привертають увагу

багатьох вітчизняних і зарубіжних дослідників. Зокрема, засновник теорії інституційних змін, лауреат Нобелівської премії з економіки Д. Норт увів у науковий вжиток поняття «ефекту блокування» (lock-in effect), зумовленого спроможністю інституційної матриці до самопідтримки та самовідновлення. На думку дослідника, це зумовлено залежністю організацій від інституційних обмежень, в яких вони утворилися, і поступовим виникненням структур, супутніх цим організаціям [1, с.23]. Відповідаючи на запитання «Чому існують порівняно неефективні економіки і що перешкоджає їм сприймати інституції ефективних економік?», учений звертає увагу на те, що «історія має значення», оскільки пройдений певним суспільством шлях обмежує набір наявних у нього альтернатив. Тож «стійкість погано функціонуючих економік і багатовікова дивергентна модель розвитку мають однакове походження» [1, с.120].

У контексті проблеми, що досліджується, заслуговують на увагу праці відомого західного дослідника Т. Еггертсона, присвячені питанням існування недосконалих інституцій у межах інституційного середовища, що провокує економічне відставання окремих країн. На основі ґрунтовного аналізу передумов і чинників формування й тривалого існування інституційних дисфункцій, що спирається на емпіричні дослідження інституційних змін багатьох країн світу (від країн африканського континенту до Ісландії), вчений обґрунтував можливості та межі

інституційного реформування відсталих економік [2].

Як відомо, поняття «інституційної пастки» було введено в науковий вжиток В. Полтеровичем, який визначив її як стійку неефективну норму, що самопідтримується [3, с. 11]. Наголошуючи на тому, що виникнення інституційних пасток є головною небезпекою реформування економіки і суспільства, вчений описав універсальні механізми формування інституційних пасток, а саме: ефекти координації, навчання, сполучення, культурної інерції та лобювання [3, с. 9, 12, 18].

У працях відомих українських дослідників В. Базилевича, Т. Гайдай, А. Гриценка, Я. Жаліла, А. Маслова, І. Малого, П. Нікіфорова, О. Прутської, О. Яременка, Ю. Кіндзерського та інших знайшли відображення проблеми суті, передумов виникнення та класифікації інституційних дисфункцій та пасток [4]; специфіки інституційних трансформацій в Україні, пов'язаної з деформалізацією правил та «обплітанням» формальних регуляторів мережею неформальних відносин [5]; реформування відносин власності та формування інституційної пастки олігархізму [6; 7]; формування та подолання інверсійної пастки входження України до глобального соціально-економічного простору [8] тощо.

Виділення не розв'язаних раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на ґрунтовні теоретичні дослідження інституційних дисфункцій як зарубіжними, так і вітчизняними вченими, до цього часу нерозв'язаними залишаються проблеми подолання інституційних пасток ринкового реформування економіки України. Глибоке теоретичне дослідження та практичне розв'язання цих проблем має важливе значення для подолання системних вад національної економіки, що перешкоджають її сучасній посткризовій модернізації.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз суті та специфіки інституційних пасток, основних чинників і передумов їхнього виникнення й закріплення в умовах ринкових трансформацій України та розробка на цій основі практичних рекомендацій щодо пріоритетних напрямів інституційного реформування національної економіки.

Виклад результатів дослідження. Як уже зазначалося, практика постсоціалістичних перетворень підтвердила, що інституційні зміни, пов'язані з трансформацією сформованого інституційного середовища, автоматично не створюють сприятливе підґрунтя для економічного розвитку. Досить часто ринкові реформи, які проводилися в цих країнах,

супроводжувалися виникненням інституційних дисфункцій, пов'язаних з порушенням ефективного функціонування інституційних систем [9, с. 3]. Одним із яскравих проявів інституційних аномалій ринкового реформування постсоціалістичних економік стали інституційні пастки – стійкі, самопідтримувані, неефективні інституції, які чинять деструктивний вплив на взаємодію суб'єктів господарювання в межах економічної системи та поза нею.

Зауважимо, що поняття «інституційні дисфункції» та «інституційні пастки» характеризують різні рівні неефективності інституційної системи, а саме: інституційні дисфункції є більш загальним явищем, пов'язаним із відхиленнями та викривленнями, що відбуваються в межах існуючого інституційного середовища. Водночас інституційні пастки є окремими проявами таких відхилень, різновидами інституційних дисфункцій, які справляють винятково деструктивний вплив на соціально-економічний розвиток, що особливо яскраво проявляється у довгостроковій перспективі. Незважаючи на те, що інституційні зміни можуть певною мірою зменшити негативні наслідки інституційних пасток, вони не в змозі повністю їх подолати внаслідок існування ефекту гістерезису. Ідеться про те, що навіть після повного усунення причин появи інституційної пастки вона не зникає повністю внаслідок неоднорідності, асинхронності та складності інституційних змін.

Проблеми передумов і чинників формування інституційних пасток у трансформаційних економіках є дискусійними. Серед таких чинників сучасні дослідники виокремлюють різку зміну макроекономічних умов; передачу перехідної ренти приватним особам; недостатність і недовір до державного регулювання економіки; відсутність довгострокової стратегії інституційних змін; ухвалення рішень під тиском груп впливу; часткове механічне запозичення елементів трансформаційних моделей; форсування одноразових формальних перетворень без урахування існуючих неформальних обмежень і комплементарності інституцій тощо [3, с. 11; 10, с. 21].

Важливо, що однією з головних причин появи інституційних пасток у трансформаційних економіках, які переживають інституційні перетворення революційного типу, вважається переважання неформальних інституцій над формальними. Що ж до постсоціалістичних країн, то йдеться про формування та закріплення таких інституційних дисфункцій, як бартер, ухилення від сплати податків, корупція, рейдерство, бюрократизація, відтік мізків і капіталу,

рентозорієнтована поведінка, імітація ринкових реформ тощо.

Щодо механізму закріплення інституційних пасток, то його можна формалізувати так: ефект координації проявляється через масовість застосування неформальної норми → це провокує появу нових норм, що зумовлено дією ефекту навчання → надалі відбувається сполучення неефективних норм з іншими інституціями чи інституційними пастками в результаті активізації ефекту поєднання → вступає в дію ефект лобіювання, пов'язаний із зацікавленістю певних осіб або їх груп у поведінці, яка чинить опір будь-яким спробам усунення інституційних аномалій → після певного проміжку часу, внаслідок дії ефекту культурної інерції, суспільство вже не бачить альтернатив такій поведінці → відтак вступає в дію ефект гістерезису, відповідно до якого інституційна пастка продовжує існувати в умовах інституційного реформування.

При цьому деструктивний вплив інституційних пасток на національну економіку виявляється в тому, що суттєве зменшення трансакційних витрат для окремих індивідів або груп зацікавлених осіб призводить до значного збільшення трансакційних витрат для суспільства в цілому. Різниця між цими показниками значуща, тож загальні витрати суспільства суттєво перевищують вигоди окремих економічних суб'єктів і, як результат, інституції не можуть виконувати свою головну функцію, пов'язану зі зниженням трансакційних витрат. Деструктивними наслідками такого сценарію розвитку транзитивної економіки є погіршення інвестиційного клімату, зростання тіньового сектору економіки, зниження рівня конкурентоспроможності суб'єктів господарювання та добробуту населення.

Важливо, що проблеми виходу транзитивних економік з інституційних пасток також дискусійні. На думку багатьох дослідників, такий вихід, як правило, не пов'язаний з цілковитим усуненням інституційної пастки, а стосується радше мінімізації рівня її деструктивного впливу на інституційне середовище, оскільки відповідно до ефекту гістерезису навіть після усунення причин появи інституційної пастки її повне знищення неможливе [3, с. 12]. Для прикладу, така інституційна пастка як корупція зустрічається практично в кожному суспільстві, однак певні країни майже не відчувають її негативного впливу, тоді як інші зазнають суттєвих економічних і соціальних втрат від цього.

Аналіз теорії та практики ринкового реформування постсоціалістичних економік засвідчує, що вихід з інституційної пастки

пов'язаний з процесами інституційних змін, що можуть реалізовуватися двома способами, а саме:

1) еволюційним, який не потребує активних дій з боку економічних суб'єктів, оскільки неефективна інституція та всі пов'язані з нею негативні ефекти зникають завдяки циклічним процесам, або ж появі нових ціннісних установок суспільства в процесі зміни поколінь. Визначальним при цьому є нижчий рівень витрат, зумовлених адаптацією нової інституції, порівняно з витратами функціонування старої неефективної норми;

2) революційним, який передбачає повний перегляд та заміну неефективних норм унаслідок реалізації інституційного реформування. Ідеться про відносно швидкий централізований злам державою чи від її імені окремими групами «старих» інституцій разом з якими зникають характерні для них інституційні пастки [11, с. 122-123].

Отже, еволюційний сценарій виходу із інституційної пастки передбачає пасивну тривалу протидію їй шляхом поступового інституційного розвитку, тоді як революційний сценарій базується на активному застосуванні інституційних реформ зацікавленими сторонами з метою трансформації існуючого інституційного середовища. На практиці зазначені сценарії не реалізуються в «чистому» вигляді. Зазвичай у країнах з транзитивною економікою спостерігається поєднання цих сценаріїв та їхніх складових, що відображає специфіку національного господарського розвитку певного суспільства.

У зв'язку з цим зауважимо, що інституційні зміни економіки України, започатковані у 90-ті роки минулого століття, характеризувалися спонтанністю та неорганізованістю. У процесі здійснення ринкових трансформацій не було чіткого розуміння сутності, пріоритетів і послідовності інституційних перетворень. Наслідком цього стало формування специфічних інституційних пасток ринкового реформування національної економіки, окремі з яких укорінилися як складові не лише неформальної, але й формальної взаємодії економічних суб'єктів.

Важливим аспектом дослідження інституційних дисфункцій ринкового реформування економіки України є виокремлення корупції як головної інституційної пастки вітчизняного інституційного середовища. Згідно з рейтингом рівня сприйняття корупції (Corruption Perception Index, CPI), що розробляється неурядовою організацією Transparency International з 1995 р., наша країна в 2018 р. за цим показником посіла 120 місце серед

180 країн світу, отримавши 32 бали із 100 можливих, що є найгіршим результатом серед країн Європи. Динаміка зміни індексу сприйняття

корупції в Україні за період 2003-2018 рр. наведена на рис. 1.



Рис 1. Динаміка індексу сприйняття корупції в Україні за період 2003 – 2018 рр.

Розроблено авторами на основі [12]

Треба взяти до уваги, що за останні роки в Україні здійснено важливі кроки в напрямі подолання інституційної пастки корупції. Серед причин, які дозволили нашій державі вперше в історії подолати 30-бальну позначку індексу сприйняття корупції, експерти відзначають активізацію роботи антикорупційних органів і направлення до суду перших справ щодо корупції у вищих органах державної влади [12]. Відзначаючи позитивну тенденцію показника сприйняття корупції в Україні (зростання індексу сприйняття корупції свідчить про зменшення корупційної складової в економіці), зауважимо, що збільшення значення цього показника на один-два пункти за рік недостатнє для країни, яка визначила боротьбу з корупцією пріоритетним напрямом державної політики інституційних змін.

За результатами проведеного теоретичного аналізу авторами висунено гіпотезу щодо низької якості соціального капіталу, незахищеності прав власності, непрозорості бюджетів різних рівнів, неефективності судової системи в Україні як основних чинників високого рівня корупції в національній економіці. Для підтвердження цієї

$$CPI = -18,8 + 4,54 * CaB + 8,01 * SC + 5,15 * PR - 0,281 * CPI_{-1},$$

де *CPI* (Corruption Perception Index) – індекс сприйняття корупції (показник, що характеризує загальний рівень корупції в країні);

CaB (Checks and Balances) – індекс підзвітності і можливостей обліку (показник, що враховує прозорість бюджетів різних рівнів, незалежність судів, свободу засобів масової інформації);

SC (Social Capital) – індекс соціального капіталу (показник, що враховує соціальну згуртованість, особливості громадської, сімейної

гіпотези проведено теоретичне й економетричне дослідження основних чинників корупції як інституційної пастки ринкового реформування економіки України. У регресійну модель було внесено такі складові: індекс сприйняття корупції, що укладається на основі опитування груп фінансових і правових експертів, у т.ч. фахівців Азійського та Африканського банків розвитку, Світового банку та міжнародної організації Freedom House [12], та індекси підзвітності й можливостей обліку, соціального капіталу, прав власності, які є окремими елементами показника якості інституційного середовища в межах індексу глобальної конкурентоспроможності, що обчислюється фахівцями Всесвітнього економічного форуму [13]. Зауважимо, що для аналізу були використані лише окремі складові показника якості інституцій, оскільки не всі його елементи були значимими для створеної моделі (наприклад, індекс ефективності діяльності державного сектору або індекс охорони правопорядку). У результаті проведеного дослідження отримано таку економетричну модель:

та політичної взаємодії і загальний рівень довіри до інституцій);

PR (Property Rights) – індекс прав власності (показник, що враховує загальні тенденції щодо захисту індивідуальної власності, куди включається також інтелектуальна власність і власність на землю);

CPI₋₁ (Corruption Perception Index-1) – лагове значення індексу сприйняття корупції – значення індексу сприйняття корупції за попередній рік.

Статистична база для побудови моделі наведена в таблиці 1.

Таблиця 1

Статистична вибірка для економетричної моделі

Роки	<i>CPI</i>	<i>CaB</i>	<i>SC</i>	<i>PR</i>
2007	28	3,5	2,4	2,9
2008	25	3,6	2,5	3
2009	22	3,5	2,3	2,7
2010	24	3,8	2,3	2,6
2011	23	3,8	2,3	2,6
2012	26	3,9	2,4	2,7
2013	25	3,8	2,6	2,5
2014	26	3,6	2,6	2,7
2015	27	3,6	2,8	3
2016	29	3,7	2,7	3,1
2017	30	3,9	2,7	3,3
2018	32	4,2	2,9	3,4

Джерело: розроблено авторами на основі [12, 13]

Показники розробленої авторами економетричної моделі наведені в таблиці 2.

Таблиця 2

Модель: МНК, на базі спостережень 2008-2018
НАС-стандартні похибки, ширина вікна 1 (Ядро Бартлетта (Bartlett))
Залежна змінна: CPI

	Коефіцієнт	Ст. Похибка	t-статистика	p-значення	
Const	-18,7860	2,91534	-6,444	0,0007	***
CaB	4,54033	0,865733	5,244	0,0019	***
SC	8,00784	1,42940	5,602	0,0014	***
PR	5,14766	0,894418	5,755	0,0012	***
CPI_1	-0,280738	0,112582	-2,494	0,0469	**

Середнє зал. змін.	26,27273	Ст. Відх. зал. змін.	3,036146
Сума кв. залишків	4,181644	С.П. регресії	0,834830
R-квадрат	0,954637	Скориг. R-квадрат	0,924395
F(4, 6)	93,72298	P-значення (F)	0,000015
Лог. Правдоподібн.	-10,28877	Крит. Акайке	30,57755
Крит. Шварца	32,56703	Крит. Хеннана-Куїнна	29,32346
параметр rho	-0,417788	h-стат. Дурбіна	-1,493678

Отже, отримана модель адекватна (Р-значення (F) < 0,05), всі змінні є значимими (Р-значення < 0,05). Коефіцієнт детермінації дорівнює 0,954637, що свідчить про доволі високий рівень лінійного зв'язку між індексом сприйняття корупції та індексами підзвітності і можливостей обліку, соціального капіталу та прав власності. Функціональна форма для моделі підібрана правильно, залишки нормально розподілені між собою, модель стійка, оскільки пройшла всі необхідні тести. У процесі аналізу виявлена автокореляція збурень, тому для її усунення було застосовано метод НАС-стандартних похибок, в результаті чого можна

констатувати, що гетероскедастичність і автокореляція збурень повністю відсутні в даній економетричній моделі.

Як бачимо, за методом нормалізованих змінних найбільший вплив на залежну змінну – індексу сприйняття корупції в Україні (CPI) чинить фактор SC – індекс соціального капіталу (8,00784), а найменший – CPI_1 або лагове значення індексу сприйняття корупції (-0,280738).

Зауважимо, що розроблена модель має певні обмеження, а саме: для аналізу був відібраний конкретний перелік інституційних змінних, що впливають на корупцією, яка піддається впливу й

інших чинників, від яких автори абстрагувалися. Крім того, статистичні дані були використані лише за останні десять років, що дало змогу виявити тенденції зміни аналізованих показників за відповідний період. При цьому лагове значення індексу сприйняття корупції підтвердило суб'єктивний характер цього показника, що формується на основі експертних оцінок.

Отже, проведений економетричний аналіз підтвердив гіпотезу щодо пріоритетної ролі нагромадження соціального капіталу та забезпечення чіткої специфікації прав власності як ключових заходів на шляху подолання корупції як інституційної пастки ринкового реформування національної економіки.

Висновки. Інституційні пастки, що постають як стійкі, самопідтримувані, неефективні інституції, чинять деструктивний вплив на взаємодію суб'єктів господарювання в межах економічної системи та поза нею та є одним із проявів інституційних дисфункцій ринкового реформування постсоціалістичних країн. Руйнівний вплив інституційних пасток на національну економіку виявляється у збільшенні трансакційних витрат, погіршенні інвестиційного клімату, зростанні тіньового сектору економіки, зниженні рівня конкурентоспроможності суб'єктів господарювання та падінні добробуту населення. За цих обставин забезпечення виходу транзитивних економік з інституційних пасток є важливим напрямом удосконалення державного регулювання ринкових інституційних змін.

За результатами проведеного теоретичного та економетричного дослідження основних чинників корупції як інституційної пастки ринкового реформування економіки України було доведено, що пріоритетними напрямками виходу з зазначеної пастки є рішучі заходи держави, спрямовані на нагромадження та розширене

відтворення соціального капіталу. Ідеться про формування та розвиток відносин довіри, зміцнення громадянського суспільства, забезпечення прозорості в діяльності органів державної влади та управління, місцевих громад та органів місцевого самоврядування, підвищення соціальної відповідальності бізнесу, заохочення участі громадян у діяльності неурядових організацій, інтенсифікацію міжрегіональних культурних та освітніх обмінів, нарощування інвестицій в галузь освіти і науки тощо.

Одним із пріоритетних напрямів подолання корупції в Україні є також реалізація дієвих заходів у сфері специфікації та захисту прав власності. Важливим кроком на цьому шляху став Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо захисту права власності», ухвалений в 2019 р.[14]. Цим законом передбачено припинення діяльності акредитованих суб'єктів, запровадження обов'язковості нотаріального посвідчення договорів про відчуження корпоративних прав, застосування принципу одночасності вчинення нотаріальної дії та державної реєстрації прав, підвищення відповідальності за порушення відповідних реєстраційних процедур тощо. Забезпечення неухильного дотримання зазначеного закону сприятиме зменшенню кількості рейдерських захоплень нерухомого майна та корпоративних прав, а також зменшенню витрат суспільства, пов'язаних із захистом власності від протиправних посягань. Подальші заходи в цій сфері повинні спрямовуватися на забезпечення незалежності судів, підвищення їх підзвітності суспільству, удосконалення законодавства у сфері специфікації та захисту прав інтелектуальної власності тощо.

Список літератури

1. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки. К.: Основи, 2000. 198 с.
2. Eggertson T. Imperfect institutions: possibilities and limits of reform. Michigan (U.S.): The University of Michigan Press, 2005. 274 p.
3. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы // *Экономика и математические методы*. 1999. Т. 35. Вып. 2. С. 1–37.
4. Гайдай Т.В. Парадигма інституціоналізму: методологічний контекст: монографія. К.: Видавничо-поліграфічний центр „Київський університет”, 2008. 296 с.
5. Прутська О.О. Інституціоналізм і проблеми економічної поведінки в перехідній економіці. К.: Логос, 2003. 256 с.
6. Кіндзерський Ю.В. Інституційна пастка олігархізму і проблеми її подолання // *Економіка України*. 2016. № 12. С. 22–46.
7. Нікіфоров П.О. Інституційна пастка України: національна економіка в олігархічній державі // Транскордонне співробітництво: ключові ідеї та перспективи: матеріали XXIII міжнар. наук.-практ. конф. / ЧНУ. Чернівці, 2016. С.49-50.
8. Інтеграція України в глобальний соціально-економічний простір: монографія. НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України; Інститут демографії та соціальних досліджень ім. Птухи; МОН України; ДННУ «Академія фінансового управління»; КНЕУ ім. В. Гетьмана; ОНЕУ. Київ, 2019. 287 с.
9. Börzel T.A. Dysfunctional Institutions, Social Trust, and Governance in Areas of Limited Statehood. *SFB-Governance Working Paper Series*. Berlin: Collaborative Research Center (SFB) 700. 2015. 27 p.
10. Гражевська Н.І. Компаративний підхід до аналізу глобальної конкурентоспроможності національних економік // *Теоретичні та прикладні*

питання економіки : зб. наук. праць. К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2014. Вип. 28. С. 15–20.

11. Вашків О.П. Шляхи та перешкоди виходу з інституційних пасток. *Регіональна економіка та проблеми муніципального розвитку* : зб. мат. міжнар. наук.-практ. конф. у 2-х ч. Ч. 2. К. : Київський економічний науковий центр, 2014. С. 122–124.

12. Corruption Perceptions Index. Transparency International. URL: <http://www.transparency.org/>

13. Global competitiveness index. World Economic Forum. URL: <https://www.weforum.org/reports>.

14. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо захисту права власності» від 03.10.2019 № 159-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/159-20>.

References

1. Nort, D. (2000), *Instytutsi, instytutsiina zmina ta funktsionuvannia ekonomiky* [Institutions, institutional change and economic performance], Osnovy, Kyiv.

2. Eggertson, T. (2005), *Imperfect institutions: possibilities and limits of reform*, The University of Michigan Press, Michigan.

3. Polterovich, V.M. (1999), “Institutional traps and institutional reforms”, *Ekonomika i matematicheskiye metody*, vol. 35, no. 2 pp. 1–37.

4. Haidai, T.V. (2008), *Paradyhma instytutsionalizmu: metodolohichniy kontekst* [The paradigm of institutionalism: a methodological context] : monograph, Vydavnycho-polihrafichnyi tsentr “Kyivskiy universytet”, Kiev.

5. Prutska, O.O. (2003), *Instytutsionalizm i problemy ekonomichnoi povedinky v perekhidnii ekonomitsi* [Institutionalism and problems of economic behavior in transition economy], Lohos, Kiev.

6. Kindzerskyi, Yu.V. (2016), “The institutional trap of oligarchism and the problems of overcoming it”, *Ekonomika Ukrainy*, no. 12, pp. 22–46.

7. Nikiforov, P.O. (2016), “Instytutsiina pastka Ukrainy: natsionalna ekonomika v oliharkhichnii derzhavi”, *Transkordonne spivrobitnytstvo: kliuchovi idei ta perspektyvy*, materialy KhKhIII mizhnar. nauk.-prakt. konf. held 2016 at ChNU. Shchernihivsi, pp. 49–50.

8. «Integration of Ukraine into the global socio-economic space: monograph» (2019), NAN Ukrayiny, DU

«In-t ekon. ta prohnoz. NAN Ukrayiny; Instytut demohrafiyi ta sotsialnykh doslidzhen im. Ptukhy; MON Ukrayiny; DNU «Akademiya finansovoho upravlinnya»; KNEU im. V. Hetmana; ONEU, Kyiv.

9. Börzel, T.A. (2015), “Dysfunctional Institutions, Social Trust, and Governance in Areas of Limited Statehood”, *SFB-Governance Working Paper Series*, Berlin: Collaborative Research Center (SFB) 700, 27 p.

10. Hrazhevska, N.I. (2014), “Comparative approach to the analysis of global competitiveness of national economics”, *Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky : zb. nauk. prats*, , no. 28, pp. 15–20.

11. Vashkiv, O.P. (2014), “Ways and obstacles to getting out of institutional traps”, *zb. mat. mizhnar. nauk.-prakt. konf. u 2-kh ch. Ch. 2*. [collection of materials of the international scientific-practical conference at 2 pm Part 2], *rehionalna ekonomika ta problemy munitsypalnoho rozvytku* [regional economy and problems of municipal development], Kiev. pp. 122–124.

12. Corruption Perceptions Index. Transparency International, available at: <http://www.transparency.org/>.

13. Global competitiveness index. World Economic Forum, available at: <https://www.weforum.org/reports/>

14. Law of Ukraine «On amendments to some legislative acts of Ukraine on protection of property rights» from 03.10.2019 № 159-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1700-18>.

Аннотация

Надежда Гражевская, Андрей Заваженко

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ЛОВУШКИ РЫНОЧНЫХ РЕФОРМ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Раскрыта сущность и специфика институциональных ловушек, освещены основные предпосылки их возникновения и закрепления в процессе постсоциалистической трансформации Украины. По результатам теоретического и эконометрического анализа ключевых факторов коррупции как институциональной ловушки рыночного реформирования национальной экономики сформулированы практические рекомендации, касающиеся приоритетных направлений выхода из указанной ловушки путем реализации действенной государственной политики, направленной на накопление и расширенное воспроизводство социального капитала, четкую спецификацию и защиту прав собственности.

Ключевые слова: институциональные изменения, институциональные деформации, институциональные ловушки, институциональная среда, коррупция, социальный капитал, права собственности, реформирование экономики.

INSTITUTIONAL TRAPS OF UKRAINE'S ECONOMY MARKET-ORIENTED REFORMING

Institutional traps that emerge as sustainable, self-supporting, ineffective institutions that have a destructive effect on the relations among economic entities within and outside the economic system are one of the manifestations of the institutional dysfunctions of market reform in post-socialist countries. Therefore, securing the exit of transformational economies from institutional traps is an important precondition for improving state regulation of market-oriented institutional transformations.

The article describes the nature and peculiarities of institutional traps, outlines the basic prerequisites for their emergence and consolidation in the process of post-soviet development of Ukraine. The destructive impact of institutional traps on the national economy, which refers to increase in transactional costs, the deterioration of the investment climate, the growth of the shadow sector of the economy, the decrease in the level of competitiveness of economic entities and the reduce of public welfare have been proved. Several agendas for institutional reform of national economy that designed to release country from institutional trap are characterized including evolutionary scenario, which is based on gradual institutional development, and revolutionary scenario that refers to active institutional reform.

The authors hypothesized about negative impact of low quality of social capital, insecurity of property rights, lack of transparency in public finance, the inefficiency of the judicial system on Ukrainian economy is elaborated. In order to confirm this hypothesis, a theoretical and econometric study of the main factors of corruption as an institutional trap of the market-oriented reform of Ukrainian economy were conducted. Policy implications related to exit from the specified institutional trap are formulated including implementation of effective state policy aimed at accumulation and extended reproduction of social capital, clear specification and protection of property rights etc.

Keywords: institutional changes, institutional deformities, institutional traps, institutional environment, corruption, social capital, property rights, economic reform.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО ТА МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК: 339.7

JEL Classification: E 440

©Роговська-Іщук І.В., Мартинюк А.Ю., 2019

i.rogovska-ishchuk@chnu.edu.ua, annajanaury2001@gmail.com

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

ДИСБАЛАНСИ ТА ДИСПРОПОРЦІЇ СВІТОВОГО ТА ВІТЧИЗНЯНОГО ФОНДОВИХ РИНКІВ

Досліджено сучасну структуру світового фондового ринку та особливості розвитку вітчизняного. Виявлено та наглядно продемонстровано диспропорційність фондового ринку. Дисбаланси розвитку ринків цінних паперів різних регіонів світу проявляються, як у ринковій капіталізації, так і в обсягах операцій, в характері угод, різноманітності фінансових інструментів тощо.

Проаналізовано динаміку та структуру українського фондового ринку та виявлено цілий ряд його особливостей: незначні обсяги операцій з цінними паперами, переважання державних боргових цінних паперів у структурі ринку, несуттєве використання деривативів як з метою хеджування, так і для спекулятивних цілей. Виявлено ознаки диспропорційності та розбалансованості світового та вітчизняного фондових ринків, які мають різне походження та причини.

Ключові слова світовий фондовий ринок, прямі та портфельні інвестиції, міжнародні фондові ринки, акції, облігації, деривативи.

Постановка проблеми. Зростання світового ринку портфельних інвестицій, яке стало ключовою тенденцією останніх двох років красномовно свідчить про якісні та кількісні зміни світового фондового ринку. Відбуваються глибокі трансформації у функціонуванні світової економіки, що є плацдармом для розвитку як національних, так і міжнародних фондових ринків. Традиційно для розвинених країн даний ринок відіграє роль платформи для рекрутування фінансів, для менш розвинених і транзитивних економік – це шанс залучення прямих і портфельних інвестицій, нових технологій та можливість суттєво поліпшити економічне становище. Фінансова глобалізація, що стала основною ознакою сучасної економіки, з одного боку, сприяє розвитку світового фондового ринку і забезпечує нові можливості для усіх учасників, а, з іншого, несе нові загрози для них, тому зростає роль і значення фінансових інструментів та інститутів, що знову ж таки сприяє розширенню даного ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність даного напрямку дослідження зумовила неабиякий інтерес з боку вітчизняних і зарубіжних науковців і практиків щодо різних аспектів функціонування, розвитку та перспектив фондового ринку. Серед тих, хто робить важливий внесок у розвиток даного напрямку дослідження варто назвати П. Кругмана, Р. Шиллера, Дж. Мілесі-Ферреті, О. Мозгового,

Д. Лук'яненка, О. Сохацьку, З. Луцишин, В. Козюка, О. Дзюблюка та інших.

Виділення не розв'язаних раніше частин загальної проблеми. Науковий дискурс учених навколо питання розвитку світового та національних фондових ринків в умовах глобалізаційних трансформацій потребує продовження наукових досліджень, особливо з огляду на обрання Україною євроінтеграційного вектору співпраці.

Формування цілей статті. Аналіз сучасних тенденцій розвитку світового фондового ринку в умовах посилення глобалізаційних процесів, дослідження їх впливу на трансформацію вітчизняного ринку цінних паперів та, власне, його перспективності є метою проведення даного наукового дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Капітал завжди був і залишається сьогодні наймобільнішим та одним із найважливіших факторів виробництва. Глобалізація фінансових ринків значно спричинила трансформації національних і міжнародних ринків, посиливши при цьому ступінь мобільності капіталу. Ефективне управління даним фактором виробництва за сучасних умов розвитку світового господарства видається неможливим без достатньо розвиненого фондового ринку. Основними каналами руху капіталу на міжнародному рівні залишаються прямі та портфельні інвестиції. На рисунку 1 представлено динаміку глобальних транскордонних потоків

капіталу у відсотках від ВВП у розрізі прямих і портфельних інвестицій.

Традиційно пряме інвестування складало більшу частку від ВВП, проте в останні роки ситуація дещо змінюється і їх частки врівноважуються, а в деякі періоди портфельні інвестиції переважають у розрізі світового ринку.

Розвиток портфельного інвестування та активне використання фінансових інструментів для здійснення прямого інвестування сприяють зростанню світового фондового ринку. Проте можна вести мову про його диспропорційність і дисбаланси його розвитку. Розглянемо детальніше дану проблему.

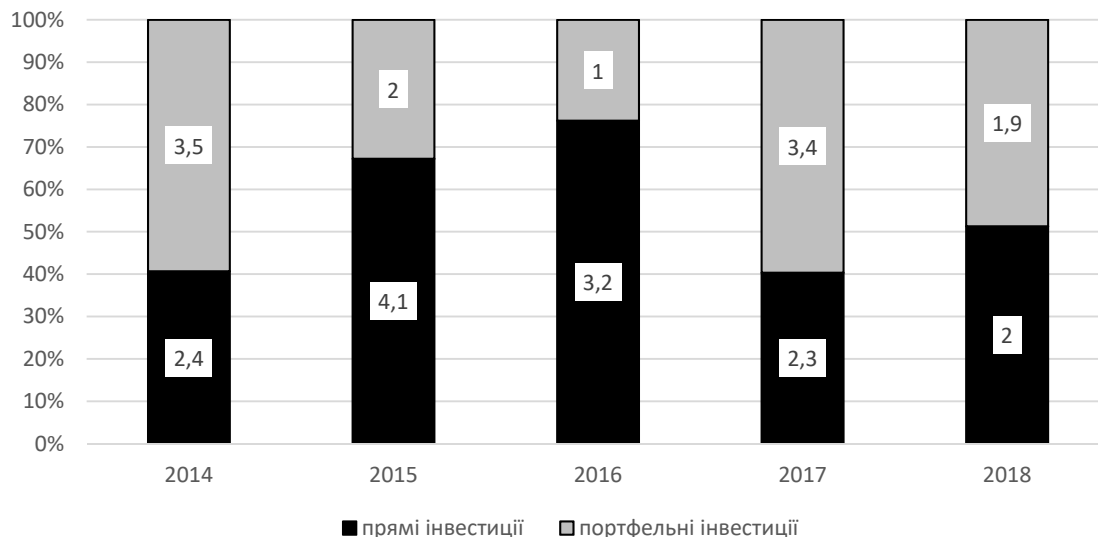


Рис. 1. Глобальні транскордонні потоки капіталу (% від ВВП) [1]

Серед сегментів фінансового ринку найбільшою динамікою вирізняється саме фондовий ринок. Вітчизняні вчені на сьогодні не дійшли згоди відносно суті фондового ринку. Поняття «фондовий ринок» розглядають як у вузькому, так і в широкому розумінні. Деякі економісти трактують фондовий ринок як певну частину ринку цінних паперів, яка відображає економічні взаємозв'язки його суб'єктів стосовно капітальних цінних паперів, а саме: акцій і облігацій, які можуть бути довго- та середньостроковими. Даний погляд ґрунтується на слові «фонд» (франц. «fonds», від лат. fundus), що означає: «капітал, ресурс, запас, нагромадження».

Водночас існує думка вчених стосовно того, що фондовий ринок варто розглядати як синонім до ринку цінних паперів, оскільки до його складу входить система економічних відносин стосовного обігу і короткострокових фінансових активів. Це трактування підтверджується законодавством, а саме в Законі України «Про цінні папери та фондовий ринок» [2].

Зазначимо, що така полеміка стосовно сутності фондового ринку не притаманна зарубіжним науковцям: вони однотайно визначають його як складову фінансового ринку, де відбувається торгівля цінними паперами між суб'єктами економіки на основі попиту та пропозиції. Ринки цінних паперів охоплюють ринки акцій, облігацій та деривативів, де можна

визначити ціни фінансових інструментів, а учасники можуть бути як професійними, так і непрофесійними.

Теоретико-концептуальні засади функціонування сучасного фондового ринку заслуговують на особливу увагу, адже пояснюють розбіжності в розумінні його суті. Основоположною теорією, яка на даний час загальноновизнана, є теорія ринкової ефективності. Юджин Фама [3], її розробник, вважає, що ціни повинні цілковито відображати інформацію на ринку у будь-який момент часу для того, щоб ринок був ефективним. Виходячи з цього, цінні папери завжди оцінені правильно. У такому разі, немає ніякого сенсу у прогнозуванні й аналізі ринку. Миттєве врахування усієї інформації ринком і відображення її у ціні свідчить на користь випадковості ринку, тому зникає сенс у формуванні будь-яких прогнозів як за допомогою інструментів фундаментального аналізу, так і технічного підходу.

Теорія шуму обґрунтовує поділ інвесторів на: арбітражерів і «торговців шумом». Торговці шумом – учасники ринку, що ведуть свою діяльність на основі спотвореної, нечіткої і не достатньо правдивої та актуальної інформації, в силу дистанційної участі, слідує прикладу когось із інших учасників. Арбітражери відстежують зміну цін відповідно до таких ситуацій, але вважають це безцінним «шумом».

Хвильова теорія Елліотта [4] зосереджена на відстеженні чіткої закономірності, що базується на людському факторі та психології людей і провокує певну циклічність. Учений зображає зміну цін у вигляді хвиль, що відображають дві фази: бичачий ринок і ведмежий. Оскільки фондовий ринок в умовах сучасної економіки має тенденцію до швидких змін, цю теорію вважаємо наближеною до реальності, але не тією, що існує фактично на даний момент.

Достатньо популярною залишається портфельна теорія Г. Марковіца [5] і Дж. Тобіна. Нобелівські лауреати присвятили своє дослідження формуванню ідеального інвестиційного портфеля, який би був збалансований за ризиками та доходами. На сьогодні розроблено багато якісного програмного забезпечення, яке на основі моделі оптимального портфеля, дозволяють управляти інвесторові своїми активами.

Отже, більшість існуючих теорій спрямовані на дослідження фондового ринку в розрізі можливості прогнозування й аналізу, на розуміння функцій його учасників або на управління активами за допомогою певних інструментів. Проте інформаційно-телекомунікаційні зміни на світовому фондовому ринку в останнє десятиліття, фінансова глобалізація, вихід на передові місця нових країн, зростання популярності портфельного інвестування та розширення можливостей здійснення саме міжнародних операцій з цінними

паперами висуває нові виклики перед його безпосередніми учасниками, вимагає глибоких теоретичних досліджень і розробки нових інструментів фінансового інжинірингу.

Світові фондові ринки протягом останніх десяти років безпосередньо залежні від динаміки світових інтеграційних і глобалізаційних процесів. Для сучасних світових фондових ринків характерна динаміка до зростання кількості різних фінансових інструментів, які використовуються, збільшення швидкості проведених фінансових операцій водночас зростання обігу цінних паперів, що значно підвищує волатильність фондових ринків, зменшення ролі банківського сектору та збільшення впливу ринку цінних паперів. Доведено, що структурні зміни інституціональних інвесторів відбулися в умовах поширення нових інструментів фондового ринку, збільшення конкурентоспроможності, що є важливою умовою з огляду на глобалізаційні процеси, консолідації фінансових інститутів.

Географічна структура ринку акцій та облігацій дає повне уявлення про тенденції їх розвитку. Отже, ринок облігацій характеризується найбільшою питомою вагою Американського ринку цінних паперів, який складає близько 51%. Питома вага Азіатсько-Тихоокеанського регіону складає 21%. Найменша частка ринку припадає на Європу, Африку та Близький Схід – 28% [6] (рис. 2).

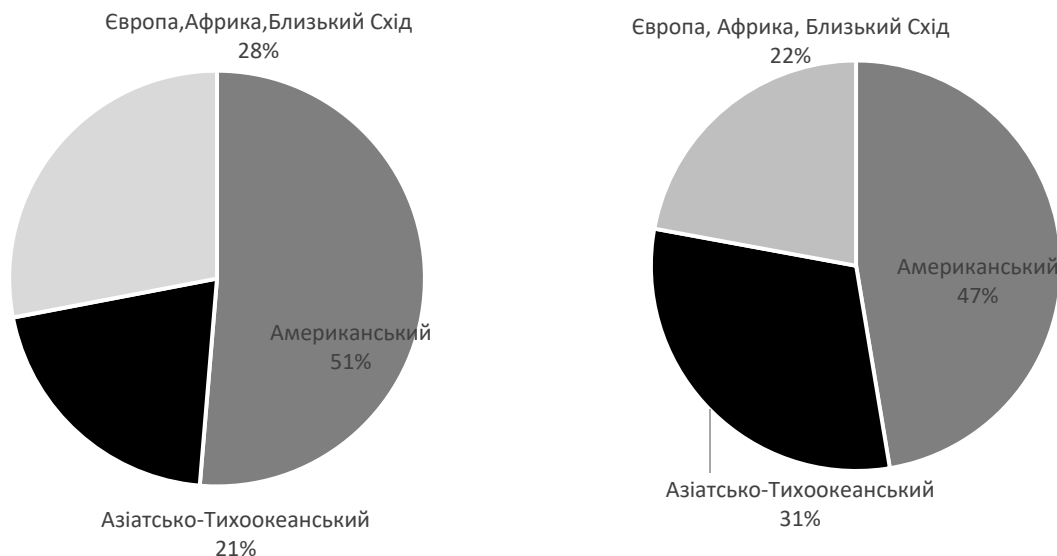


Рис. 2. Географічна структура ринку облігацій (зліва) та акцій (справа), 2018 рік [6]

На світовому ринку акцій питома вага Американського регіону має найбільше значення і становить 47,0%, Європи Африки та Близького Сходу становить 22%, Азіатсько-Тихоокеанський регіон – 31%.

Диспропорції мають не лише і не стільки регіональний характер: вони проявляються і в розрізі фінансових інструментів. У таблицях 1 і 2 представлено інформацію, яка дозволяє оцінити ступінь диспропорцій та дисбалансів розвитку світового фондового ринку за регіонами.

Таблиця 1

Показники розвитку світового біржового ринку звичайних акцій на початок 2019 року [6]

Регіон	Ринкова капіталізація, трлн. дол.	Обсяг торгівлі, трлн. дол.	К-сть торговців, млн	К-сть компаній
Американський регіон	39,1	21,9	2984	9823
Азіатсько-Тихоокеанський регіон	28,9	17,6	8199	27463
Європа, Африка, Близький Схід	18,4	5,4	0,9	14099
Усього	86,5	45	12076	51385

Отже, американський ринок має найбільшу ринкову капіталізацію, що цілком зрозуміло та передбачувано, адже ринок акцій в даному регіоні найбільший та найрозвиненіший; торгівля акціями відбувається достатньо жваво, а обсяг торгівлі найбільший. Показовий той факт, щонайбільшу кількість торговців і компаній, які функціонують на фондовому ринку, зафіксовано не на американському, а на азіатсько-тихоокеанському сегменті ринку. Америка за кількістю компаній посідає третє місце після Європи, Африки та країн Близького Сходу, які вважаються достатньо слабким сегментом.

Така ситуація на світовому ринку акцій красномовно свідчить про специфічність регіональних фондових ринків та підкреслює їх національні особливості, які проявляються у деталях і пов'язані з багатьма факторами: розвитком економіки країн регіону, моделлю фондового ринку та способами його регулювання.

Другим за обсягами торгів на фондових біржах світу інструментом є дериватив, а саме опціон та ф'ючерс. Тому в таблиці 2 представлено всю різноманітність біржових деривативів та обсяги торгівлі ними на початку 2019 року. Це доповнить уявлення про розміри диспропорційності світового фондового ринку.

Таблиця 2

Обсяги біржової торгівлі деривативами в світі на початку 2019 року, млрд. дол. США [6]

Регіон	Опціони на акції	Ф'ючерси на акції	Опціони на індекси	Ф'ючерси на індекси	Опціони на відсоткову ставку	Ф'ючерси на відсоткову ставку	Товарні опціони	Товарні ф'ючерси	Валютні опціони	Валютні ф'ючерси
Американський регіон	1584	2	333	1063	374	1204	82	542	12	321
Азіатсько-Тихоокеанський регіон	192	495	2321	487	0,8	124	14	1772	595	549
Європа, Африка, Близький Схід	165	376	259	410	75	496	27	623	34	277
Усього	1942	873	2914	1961	450	1825	123	2938	643	1149

Дані таблиці дають чітке уявлення відносно найпопулярніших деривативів та обсяги операцій з ними на біржах певного регіону. Так, для американського регіону типовим біржовим деривативом є опціон на акцію, ф'ючерс на відсоткову ставку та ф'ючерс на індекс, натомість ф'ючерси на акції та валюти непопулярні на даних біржах. Для Азіатсько-Тихоокеанського регіону характерним інструментом є опціон на індекс та звичайний товарний ф'ючерсний контракт. Обсяги операцій з деривативами в Європі, Африці та на Близькому Сході недостатньо популярні,

проте тут віддають перевагу ф'ючерсам на відсоткові ставки.

Тому можемо стверджувати, що фондовий ринок світу достатньо неоднорідний як у регіональному розрізі, так і в розрізі фінансових інструментів та їх похідних. Причиною такої структури світового фондового ринку є відмінності в економічному розвитку, в моделі формування фондового ринку та його регулювання, у традиціях і ментальності народів.

Фондовий ринок України має ряд специфічних особливостей. Фактично українські

фондові біржі знаходяться на етапі становлення, через це вони характеризуються недостатнім рівнем інтегрованості до світової біржової системи, що не сприяє підвищенню капіталізації ринку, не активує торги цінними паперами та уповільнює процес наближення до міжнародних стандартів.

Зазначимо, що переважній більшості проблем розвитку фондового ринку України притаманне організаційне забарвлення. Фахівці вважають найбільшою проблемою розвитку фондового ринку недосконалість законодавчої бази стосовно

регулювання дій на ринку цінних паперів, що провокує багаторазову фіксацію порушень прав інвесторів.

Для фондового ринку України характерна негативна динаміка обсягу виконаних договорів торговцями цінних паперів у 2014-2018р (рис.3). Лише в 2018 році обсяг торговельних операцій на ринку цінних паперів у порівнянні з 2017 роком зріс на 26% до 590,58 млрд. грн. Однак таке зростання відбулося після суттєвого падіння в попередній період.

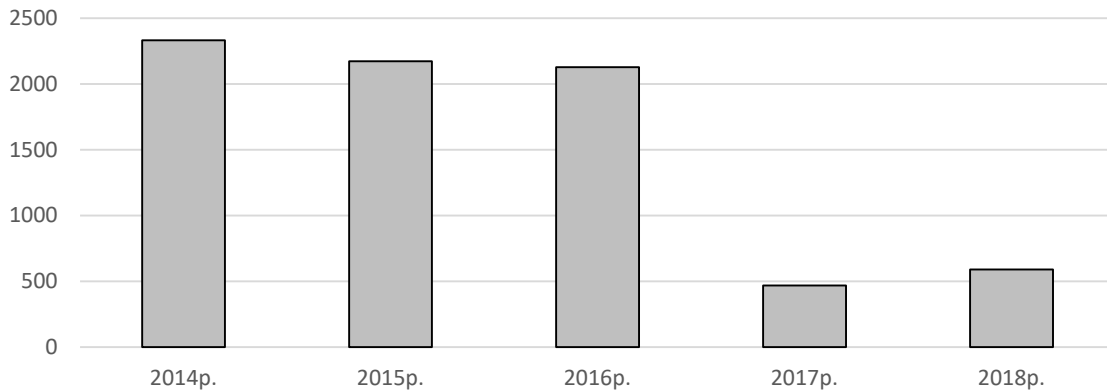


Рис. 3. Обсяг виконаних договорів торговцями цінних паперів України у 2014-2018р. [7]

На рисунку 4 представлено інформацію про структуру фондового ринку України за фінансовими інструментами в динаміці.

Протягом 2017-2018р. відбувається зменшення обсягів торгів акціями через те, що

фондовий ринок очищувався та підвищувалась прозорість біржового сектору. За підсумками 2018 року у структурі торгів на ринок акцій припадає 13,48% сукупного обсягу торгів на ринку цінних паперів.

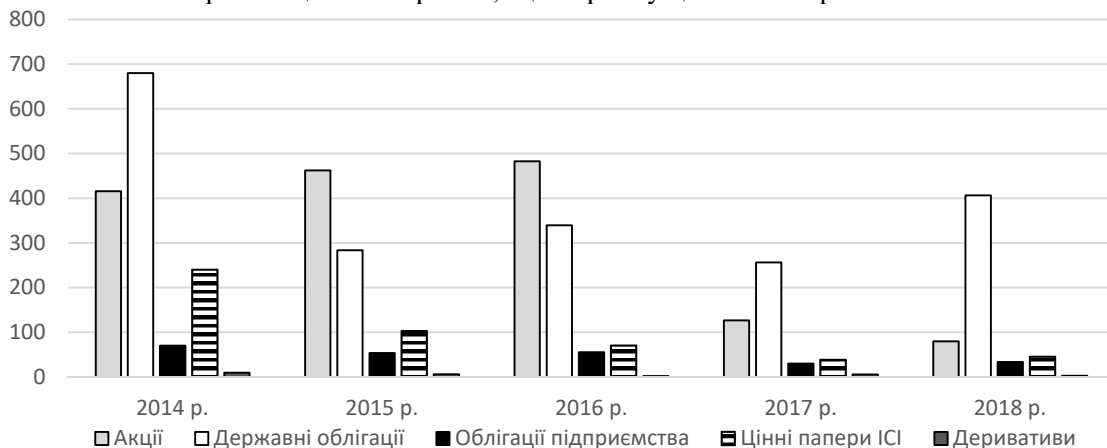


Рис. 4 Динаміка обсягів операцій з цінними паперами на фондовому ринку України [7]

Очевидно, що протягом усього досліджуваного періоду обсяги операцій з державними облігаціями внутрішніх і зовнішніх позик залишаються найбільшими серед усіх угод на фондовому ринку. Позитивна тенденція до збільшення операцій з акціонерними паперами, яка сформувалася в 2015 – 2016 роках не

витримала перевірки часом, тому говорити про трансформацію ринку не доводиться. Для більшості регіонів світу характерне переважання акцій у біржових і позабіржових оборотах, на другому місці, як правило, розміщуються облігації підприємств, і лише після них ОВДП та ОЗДП. Українських ринок цінних паперів

достатньо специфічний у даному плані: саме держава найактивніше представлена на фондовому ринку і використовує усі можливості залучення вільних коштів через борговий інструмент – облігацію. Натомість акціонерний капітал мало представлений на організованому ринку і доступний для достатньо вузького кола осіб, що ми пов'язуємо з низькою корпоративною культурою, ментальними особливостями, економічними та правовими проблемами тощо.

Достатньо критична також ситуація з деривативами: щорічне скорочення і без того малочисельних похідних фінансових інструментів у структурі операцій на фондовому ринку унеможливорює формування стратегій захисту від фінансових утрат на товарних, сировинних і валютних ринках України.

Отже, можемо стверджувати, що вітчизняний фондовий ринок на даному етапі розвитку світової економіки диспропорційний та розбалансований з погляду оптимальності операцій з цінними паперами та їх відповідності сучасним потребам розвитку України.

Висновки. Процес глобалізації світових фінансів трансформує середовище функціонування національної економіки. Змінюється динаміка та структура міжнародних інвестицій на користь портфельного

інвестування. Це сприяє збільшенню фондового ринку, розширенню інструментів, виникненню нових стратегій захисту інтересів інвесторів тощо. Це неодмінно призводить до змін самого ринку цінних паперів. Збільшення міжнародних операцій, поява нових продуктів фінансового інжинірингу, розробка інвестиційних стратегій сприяє виникненню диспропорцій та дисбалансів на світовому ринку. Неоднорідність світового фондового ринку проявляється у відмінностях розвитку регіональних ринків, у популярності окремих цінних паперів на різних ринках, у обсягах операцій та використовуваних стратегій власного захисту тощо.

Український ринок цінних паперів характеризується нестабільністю розвитку, незначними обсягами операцій, недостатньою різноманітністю інструментів, переважанням боргових цінних паперів держави. Він також є диспропорційним, проте відсутність достатнього рівня інтеграції вітчизняного ринку до світового, незначні операції вітчизняних інвесторів на зовнішніх ринках, недоступність внутрішнього ринку для зарубіжних інвесторів дозволяють дійти висновку, що причини розбалансованості мають внутрішній характер і не зумовлені зовнішніми факторами.

Список літератури

1. World Investment Report 2019, UNCTAD. URL: <http://www.unctad.org>.
2. Про цінні папери та фондовий ринок. Закон України від 23.02.2006 № 3480-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.
3. Fama E. F. Efficient capital markets: a review of theory and empirical work // *The Journal of Finance*. May. 1970, pp. 383–417.
4. Пректер Р., Фрост А. Волновой принцип Эллиотта. Ключ к пониманию рынка. Москва : Альпина Паблишер, 2012. 270 с.

5. Markowitz H.M., Mean variance analysis in portfolio choice and capital markets. Basil. Blackwell. 1990. 320 p.
6. World Federation of Exchanges. URL: <https://www.world-exchanges.org/>.
7. Річний звіт НКЦПФР 2018 URL: https://www.nssmc.gov.ua/wp-content/uploads/2019/08/zvit_2018.pdf

References

1. World Investment Report (2019), UNCTAD, available at: <http://www.unctad.org>.
2. Pro tsinni papery ta fondovuy rynek. Zakon Ukrainy 23.02.2006 № 3480-IV, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.
3. Fama, E.F. (1970), "Efficient capital markets: a review of theory and empirical work", *The Journal of Finance*, pp. 383–417.
4. Precter, R and Frost, A. (2012), *Volnovoy printsip Elliotta. Klyuch k ponimaniyu rynka*. [Elliott wave

- principle. The key to understanding the market], Alpina Publisher, Moskva.
5. Markowitz, H.M. (1990), *Mean Variance Analysis in Portfolio Choice and Capital Markets*, Blackwell, Basil.
6. World Federation of Exchanges, available at: <https://www.world-exchanges.org/>
7. Richnuy zvit NKTSPFR 2018, available at: https://www.nssmc.gov.ua/wp-content/uploads/2019/08/zvit_2018.pdf.

Аннотация

Ірина Роговська-Ищук, Анна Мартинюк

ДИСБАЛАНСЫ И ДИСПРОПОРЦИИ МИРОВОГО И ОТЕЧЕСТВЕННОГО ФОНДОВЫХ РЫНКОВ

Исследована современная структура мирового фондового рынка и особенности развития отечественного. Выявлена и наглядно продемонстрирована диспропорция фондового рынка. Дисбалансы развития рынков ценных бумаг различных регионов мира проявляются как в рыночной капитализации, так и в объемах операций, в характере сделок, разнообразии финансовых инструментов и тому подобное.

Проанализирована динамика и структура украинского фондового рынка и выявлен целый ряд его особенностей: незначительные объемы операций с ценными бумагами, преобладание государственных долговых ценных бумаг в структуре рынка, несущественное использования деривативов как с целью хеджирования, так и для спекулятивных целей. Выявлены признаки диспропорции и разбалансированности мирового и отечественного фондовых рынков, имеющих различное происхождение и причины.

Ключевые слова: мировой фондовый рынок, прямые и портфельные инвестиции, международные фондовые рынки, акции, облигации, деривативы.

Summary

Iryna Rohovska-Ishchuk, Anna Martyniuk

THE IMBALANCES AND DISPRPORTIONS OF THE WORLD AND DOMESTIC SECURITY MARKETS

The modern structure of the world security market and peculiarities of domestic market development are investigated. The stock market imbalance was identified and clearly demonstrated. Imbalances in the development of securities markets in different regions of the world are manifested, both in market capitalization and in transaction volumes, in the nature of transactions, in the variety of financial instruments, etc. The assessment of the structure of the world market made it possible to identify regional peculiarities of the stock markets. Current trends in the development of leading stock exchanges are analyzed. There is a tendency to increase operations with financial derivatives and increase the value of international transactions

The dynamics and structure of the Ukrainian stock market have been analyzed and a number of its features have been identified: insignificant volumes of securities transactions, predominance of government debt securities in the market structure, insignificant use of derivatives both for hedging and for speculative purposes. The problem of exit and stay of Ukrainian issuers and traders on international stock exchanges is investigated. It is a complicated listing process, requires significant investment and high standards. The signs of disproportionality and imbalance of world and domestic stock markets, which have different origin and causes, are revealed.

Keywords world: stock market, direct and portfolio investments, international stock markets, stocks, bonds, derivatives.

УДК: 339.727.22:338.1

JEL Classification: F21

© Гаврилюк О.В., Дольний Ю.З., 2019

oksana1637@gmail.com

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

ПРИЧИНИ ТА НАПРЯМКИ ВПЛИВУ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ЕКОНОМІКУ ПРИЙМАЮЧОЇ КРАЇНИ

Розкрито суть інвестиційного клімату, кількісно-якісні параметри якого формують умови привабливості/непривабливості національної економіки для внутрішніх і зовнішніх інвесторів. Узагальнено мотиви експортерів та імпортерів капіталу, визначено, що вони часто збігаються, призводячи до «перехресних» інвестицій. Розглянуто основні й опосередковані ефекти прямих іноземних інвестицій. Визначено позитивні і негативні наслідки залучення прямих іноземних інвестицій в економіку країни-реципієнта в економічній, валютно-фінансовій, технологічній, соціальній та екологічній площинах.

Ключові слова: *прямі іноземні інвестиції, інвестиційний клімат, експорт/імпорт прямих іноземних інвестицій, ефекти прямих іноземних інвестицій, вплив прямих іноземних інвестицій на економіку країни-реципієнта.*

Постановка проблеми. Прямі іноземні інвестиції є вагомим інструментом здійснення структурних зрушень у національних економіках, забезпечуючи технічний прогрес, покращуючи якісні показники господарської діяльності на мікро-, мезо- і макрорівні. Вони можуть давати довготривалий імпульс збалансованому розвитку економіки країни як у секторальному, так і регіональному аспекті. Тому на світовому ринку діє жорстка конкуренція за залучення інвестицій, а забезпечення їх достатнього та якісного припливу є пріоритетним завданням будь-якої держави. Проте поряд із позитивними економічними, валютно-фінансовими, технологічними, соціальними й екологічними ефектами може спостерігатися негативний характер прояву впливу ПІІ на економіку приймаючої країни в зазначених площинах. Це зумовлює необхідність оцінки кількісних і якісних параметрів розвитку економіки країни, тенденцій їх змін і стратегічних орієнтирів економічного розвитку держави з метою максимізації вигод й мінімізації можливого негативного впливу міжнародного інвестиційного процесу на нього.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням міжнародного руху капіталу, залучення й регулювання прямих іноземних інвестицій загалом та у контексті глобалізаційних й інтеграційних процесів присвячені праці Дж. Данінга, Дж. Маркусена, П.Фішера, М.Фрідмена, Д.Холланда, Г.Хансона, У. Шарпа, О. Гордячкової, А. Івасенко, Н. Навроцької, О. Онищенко, О. Пащенко, А. Поручника, О. Рогача, Л. Руденко-Сударєвої, С. Теслі та багатьох інших дослідників та практиків.

Виділення не розв'язаних раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те, що проблеми руху, функціонування та ролі прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в економічному розвитку країни (як реципієнта, так і донора інвестицій) досліджені досить глибоко, поглиблення теоретичного осмислення причин експорту/імпорту прямих іноземних інвестицій, формування сприятливого інвестиційного клімату є важливими аспектами у процесі вироблення ефективної політики їх залучення в національну економіку. Також, поряд із доведеними позитивними ефектами впливу ПІІ на економіку приймаючих країн, емпіричні дослідження засвідчують наявність неоднозначного впливу ПІІ на економічний розвиток країн, які відрізняються за рівнем розвитку інституційного та економічного середовища, що визначає мотивацію та проблему публікації, актуальність подальших наукових і прикладних напрацювань у цьому напрямку.

Метою дослідження є систематизація причин експорту/імпорту капіталів, визначення прямих та опосередкованих ефектів і неоднозначних наслідків залучення прямих іноземних інвестицій в економіку приймаючої країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. За умов посилення на світовому інвестиційному ринку конкуренції за інвестиційні ресурси, динаміка й характер розвитку міжнародної інвестиційної діяльності країни визначаються кількісно-якісними параметрами інвестиційного клімату, який формує умови її привабливості/непривабливості для внутрішніх та зовнішніх інвесторів. Незважаючи на наявність значної кількості праць, присвячених дослідженню створення в країні привабливих умов для іноземних інвестицій, досить часто

поняття «інвестиційний клімат» та «інвестиційна привабливість» ототожнюються, оскільки існує значна кількість умов та факторів, під впливом яких відбувається їх формування. Деякі фахівці, навпаки, вважають некоректним порівняння цих понять, оскільки одне з них ширше за інше. Зокрема, В.В. Літвінова наголошує: «..інвестиційну привабливість та інвестиційний клімат в економіці можна порівняти з погодою та кліматом у фізичній географії. Погода – це миттєвий стан певних характеристик, а клімат – статистичний ансамбль станів, середнє значення погоди за тривалий період часу (порядку декількох десятиліть)» [1, С. 140]. На думку авторки, треба виокремлювати транснаціональний інвестиційний клімат (у межах групи країн), національний, регіональний, галузевий. Натомість, на відміну від поняття «інвестиційна привабливість», поняття «інвестиційний клімат» до окремого господарюючого суб'єкта не застосовується, що вказує на те, що дані поняття не тотожні.

О.А. Онищенко пропонує розглядати інвестиційний клімат як «базові умови здійснення підприємницької діяльності на певній території, які включають географічну, законодавчу, політичну складову, рівень криміногенності та коруптованості» [2, С. 249], а поняття інвестиційної привабливості автор трактує як «...інтегровану поточну характеристику переваг і недоліків об'єктів інвестування, яка в сукупності зумовлює можливість і доцільність здійснення інвестицій на певній території у поточному та перспективному періоді, що визначається з урахуванням мотивації різних груп інвесторів» [2, С. 251].

Ми поділяємо думку М.М. Охримович, який вважає, що «інвестиційний клімат: 1) сукупність передумов, основою яких є економічне підґрунтя; 2) характеризує поточний стан сприятливості або несприятливості інвестування конкретної економічної одиниці; 3) визначається на основі показників інвестиційної привабливості, інвестиційної активності та ефективності, сприятливості інвестиційної політики» [3, С. 114].

Н.А. Навроцька інвестиційний клімат пропонує розуміти як «сукупність політичних, фінансово-економічних, соціокультурних, організаційно-правових і природно-географічних факторів, що визначають якість підприємницького потенціалу й ступінь можливих ризиків при вкладенні інвестиційних ресурсів у національні проекти соціально-економічного розвитку. Ранжирування національних економік за індексом

інвестиційного клімату слугує узагальнюючим показником їх інвестиційної привабливості. Інвестиційна привабливість являє собою сукупність об'єктивних і суб'єктивних умов, що сприяють або перешкоджають процесу інвестування національної економіки на макро-, мезо- та мікрорівні» [4, С. 15].

Можна виокремити ряд підходів до оцінки інвестиційного клімату, перший з яких передбачає оцінку макроекономічних показників розвитку країни та їх динаміки (ВВП, національного доходу, промислового виробництва, співвідношення накопичення і споживання тощо), оцінюючи так рівень прибутковості ресурсів, які використовуються.

Другий підхід як складові інвестиційного клімату передбачає врахування інвестиційного потенціалу країни та величини інвестиційних ризиків, акцентуючи у такий спосіб увагу на врахуванні інтересів стратегічних інвесторів.

Третій підхід передбачає врахування комплексу факторів, які впливають на інвестиційний клімат, серед яких природні та економіко-географічні умови, виробничі та кадрові, інфраструктурні та інноваційні чинники, фінансові та інституційні умови. При такому багатофакторному підході зведеним показником є сума середньозважених оцінок за всіма факторами. Оскільки зведений показник не може слугувати однозначним критерієм привабливості економічної системи, він доповнюється інформацією щодо розвиненості тих чи інших факторів.

Як бачимо, інвестиційний клімат є комплексним і багаторівневим поняттям, формуючись під впливом об'єктивних і суб'єктивних чинників, що постійно або тимчасово, перманентно з різною силою позитивно чи негативно впливають на нього на різних рівнях – країни, регіону, галузі. При цьому абсолютно точну кількісну оцінку інвестиційного клімату важко зробити, його стан переважно оцінюється як сприятливий, несприятливий або ж нейтральний. Наголосимо, що залучення інвестицій ззовні тісно корелює із вивезенням капіталу з країни. Тобто інвестиційний клімат одночасно характеризує привабливість або непривабливість країни для зовнішніх вкладень і практично тією ж мірою прагнення капіталу, який функціонує всередині країни, залишитися в ній або ж покинути її. За умови низької внутрішньої інвестиційної активності в країні, приплив іноземного приватного капіталу в країну буде залишатися дуже незначним, незважаючи на привабливу законодавчо-нормативну базу або ж систему податкових преференцій.

Причини імпорту й експорту прямих іноземних інвестицій (ПІІ) досить різноманітні, проте головні з них зводяться до прагнення інвесторів розмістити капітал у певній країні або галузі, де він забезпечуватиме отримання максимального прибутку, дозволить мінімізувати витрати й диверсифікувати ризики. У таблиці 1 систематизовано причини експорту та імпорту капіталу. Як видно, причини експорту та імпорту ПІІ часто збігаються, що приводить до так званих «перехресних» інвестицій.

Враховуючи переваги прямих іноземних інвестицій над іншими формами фінансування економічних систем, країни, незалежно від рівня її економічного розвитку, прагнуть залучати іноземні капітали, отримуючи прямі або опосередковані ефекти від них.

Прямий вплив виникає завдяки тому, що приплив ПІІ доповнює потік внутрішніх інвестицій, збільшуючи обсяг коштів, які інвестуються в основний капітал. Опосередкований вплив проявляється через

запровадження у місцевих компаніях нового управлінського досвіду або передових технологій компаніями-донорами ПІІ. У сучасній економічній літературі, коли мова йде про опосередковані ефекти ПІІ, застосовують такі поняття як ефекти переливу (або спілловер-ефекти, spillover effect), зовнішні, стратегічні ефекти або екстерналії (externalities). Є.А. Федорова, Б.М. Коркмазова та М.А. Муратов [5, С. 140] пропонують розглядати горизонтальні та вертикальні спілловер-ефекти. Ці науковці стверджують, що горизонтальні (horizontal spillovers) можуть виникати всередині регіону, галузі або ж сукупності підприємств, де розміщується підприємством з ПІІ. Вони відзначають, що є три типи причин появи таких ефектів:

1) «Демонстраційний ефект», в основі якого «відносини на відстані витягнутої руки» (arm's-length relationships), тобто можливості для національних компаній застосовувати новітні технології;

Таблиця 1

Причини експорту й імпорту ПІІ

Причини імпорту капіталу		Причини експорту капіталу	
1		2	
Потреба в капіталі	Чим більша потреба компанії в капіталі, тим більше ПІІ вона імпортуватиме, і навпаки	Доступ до природних ресурсів	Чим більша потреба компанії в певному природному ресурсі, тим більше ПІІ вона експортуватиме в ту країну, де цей ресурс є, і навпаки
Ступінь концентрації виробництва	Чим вищий рівень концентрації виробництва певного товару в межах компанії, тим менше ПІІ вона залучає, і навпаки	Чим вищий рівень концентрації виробництва певного товару в межах компанії, тим більше ПІІ вона експортує, і навпаки	
Економіка масштабу	Чим більше продукції компанія виробляє на внутрішній ринок, тим менше ПІІ вона залучає, і навпаки	Чим більше продукції компанія виробляє на внутрішній ринок, тим більше ПІІ вона експортує, і навпаки. Більшість корпорацій, перш ніж інвестувати за кордон, повністю використовують можливості економіки масштабу в межах внутрішнього ринку	
Величина компанії	Чим більша компанія, тим більше ПІІ вона імпортує, і навпаки	Чим більша компанія, тим більше ПІІ вона вивозить, і навпаки	
Переваги у кваліфікації робочої сили	Чим вищий рівень оплати праці в компанії, тим більше ПІІ вона імпортує	Чим вищим є рівень оплати праці в компанії, тим більше ПІІ вона вивозить, і навпаки	

1		2	
Технологічне лідерство	Чим вища частка витрат на НДДКР в обсягах продажів компанії, тим більше ППІ вона залучає, і навпаки. Часто ППІ пов'язані з імпортом новітніх закордонних технологій, над якими прямий інвестор прагне зберегти контроль	Чим вища частка витрат на НДДКР в обсягах продажів компанії, тим більше ППІ вона вивозить, і навпаки.	
Переваги в рекламі	Чим вища частка витрат на рекламу у продажах компанії, тим більше ППІ вона імпортує, і навпаки	Реклама є відображенням набутого досвіду міжнародного маркетингу. Чим вища частка витрат на рекламу у продажах компанії, тим більше ППІ вона експортує, і навпаки	
Витрати виробництва	Чим нижчі витрати виробництва в країні-реципієнті, тим більше ППІ вона залучає і навпаки	Інші причини експорту капіталу	Скорочення транспортних витрат на доставку товарів споживачеві за рахунок створення підприємства у безпосередній близькості до нього
Величина ринку	Чим більша місткість внутрішнього ринку країни, тим більше компанія імпортує ППІ, і навпаки		
Рівень захисту внутрішнього товарного ринку	Враховуючи, що імпорт капіталу є альтернативою імпорту товарів, то чим вищий рівень митного та інших видів захисту внутрішнього товарного ринку, тим більше ППІ компанія залучає, і навпаки	Інші причини експорту капіталу	Обхід митних бар'єрів країни-реципієнта шляхом створення підконтрольного виробництва на її території
Кількість національних капіталів	Чим більше підрозділів має корпорація всередині країни, тим більше ППІ вона залучає, і навпаки		
Інші фактори	Існування урядових програм економічного розвитку Експортна орієнтація вітчизняної промисловості, яка ґрунтується на ППІ		

Складено за [6].

2) «Ефект переливу знань на ринку праці» - виникає, коли персонал, пропрацювавши на підприємстві з ППІ, одержавши якісно нові кваліфікаційні та навички, згодом починає працювати на національному підприємстві або започатковує власну справу;

3) «Ефект конкуренції» - може проявлятися різнобічно. Позитивний ефект спостерігається, коли місцеві компанії внаслідок зростаючої конкуренції розвиваються інноваційно-інвестиційним шляхом, забезпечуючи так зростання продуктивності та конкурентоспроможності підприємства. Негативний ефект (так званий «ефект витіснення») спостерігається за умови, що

національні товаровиробники не можуть витримати зростаючу конкуренцію з боку іноземних компаній і усуваються з ринку.

Натомість, «вертикальні ефекти (vertical spillovers) – це міжгалузеві ефекти в ланцюжку «постачальник-покупець»» [5, С. 141]. Вони виникають у галузі як відповідь на зміни в іншій галузі, яка знаходиться на іншому рівні технологічного ланцюга. Вертикальні ефекти можуть мати спадний (backward spillover effects) та висхідний (forward spillover effects) характер дії. Перші передаються від споживача до постачальника, коли присутність іноземного виробника створює додатковий попит і зростання в галузі. Другі – передаються від

постачальника споживачеві, коли підприємство з ПП реалізує товари (послуги) національним компаніям, стимулюючи вітчизняні підприємства підвищувати продуктивність і загальний рівень конкурентоспроможності.

До заходів економічної політики стимулювання припливу ПП, як правило, відносять: послаблення (скасування) обмежень для іноземного інвестора при вході в капіталі національної компанії; надання йому фінансових (пільгові кредити, субсидії, гранти) та податкових пільг; отримання ним ринкових преференцій у вигляді державних замовлень, захисту від конкуренції. І.О. Сухарева та Н.Н. Юнусова вважають, що: «Найбільш ефективними заходами економічної політики, які, з одного боку, стимулюють приплив ПП, а з іншого – нівелюють можливі негативні наслідки, є інвестиційні заходи, що стосуються торгівлі (TRIMs)» [7, С. 35]. До таких заходів відносяться: місцеві вимоги до локалізації виробництва; цільові значення для найму місцевої робочої сили; національна участь в управлінні підприємством (співвідношення між місцевим та іноземним менеджментом); місцеві

вимоги до участі в капіталі (частка участі національний власників у капіталі); передача технологій (використання ТНК певних іноземних технологій); вимоги до НДДКР (частка інвестицій ТНК у НДДКР).

Розвиток процесів регіональної економічної інтеграції також сприяє збільшенню припливу ПП до країн-членів інтеграційних об'єднань внаслідок відкриття національних секторів для іноземних інвестицій, уніфікації правил, що регулюють умови доступу інвесторів на національні ринки, лібералізації торгівлі, інтеграції ринків, безпосередньої реалізації регіональних інвестиційних проектів.

У цілому ПП впливають на національні економіки країни-донора та країни-реципієнта, ТНК та розвиток світової економіки. Зупинимось більш детально на розгляді як позитивних, так і можливих негативних наслідків ПП для економіки приймаючої країни. Узагальнення досліджень науковців і фахівців [5; 8; 9; 10; 11; 12; 13] у цій площині дозволило систематизувати позитивні та негативні наслідки впливу ПП на економіку країни-реципієнта, відображені у таблиці 2.

Таблиця 2

Вплив іноземних інвестицій на економіку країни-реципієнта

Позитивний вплив	Негативний вплив
1	2
Загальні економічні ефекти	
- Збільшення обсягів реальних капіталовкладень, прискорення економічного розвитку, у тому числі за рахунок ефекту мультиплікатора-акселератора; - стимулювання конкуренції та зниження рівня монополізації економіки; - розширення асортименту продукції, що виготовляється; - підвищення ефективності використання обмежених ресурсів національної економіки; - заміщення дефіциту внутрішніх заощаджень; - розвиток інфраструктури та сфери послуг; - підвищення довіри до країни, що дозволить залучати нових іноземних інвесторів; - імпортозаміщення й розширення експорту; - підвищення ефективності інтеграції національної економіки до світової	- Погіршення якості економічного зростання; - вивезення сировинних ресурсів країни; - посилення залежності національної економіки від іноземних держав, що загрожуватиме її економічному та політичному суверенітету; - втрата контролю над частиною національного ринку національними товаровиробниками; - обмеження конкуренції та витіснення національного бізнесу з найбільш прибуткових сфер господарювання; - поява зовнішнього контролю над спеціалізацією країни у світовому господарстві; - посилення галузевих дисбалансів, занепад окремих галузей національної економіки або збільшення регіональних диспропорцій - неможливість повного контролю за діяльністю ТНК
Соціально-економічні та екологічні ефекти	
- Створення нових робочих місць, підвищення рівня зайнятості, кваліфікації, продуктивності праці; - впровадження організаційного та управлінського досвіду, передових методів маркетингу; - зростання реальних доходів, підвищення купівельної спроможності і рівня життя населення;	- «Витік мізків» у материнську компанію; - скорочення зайнятості внаслідок впровадження менш працемістких технологій; - зміна структури споживання внаслідок посилення культурного впливу ТНК; - негативний вплив на соціально-культурні умови внаслідок ігнорування національних традицій, насаджування стандартів чи правил організації

1	2
- оздоровлення соціально-культурного становища, поширення міжнародних стандартів не лише у виробництві, а й споживанні; - поява більш високих стандартів якості навколишнього середовища, зниження загального рівня його забруднення, що сприяє поліпшенню якості життя	- виробництва; - збільшення диференціації в доходах населення і поглиблення соціальної нерівності; - забруднення навколишнього середовища внаслідок безконтрольного розміщення екологічно шкідливих виробництв і нераціонального використання місцевих ресурсів
Валютно-фінансові ефекти	
- Скорочення валютних витрат на оплату імпорту;	-Репатріація капіталу і переказ прибутків в різних формах (дивіденди, проценти,
- збільшення надходження валюти внаслідок розширення експорту; - поліпшення стану платіжного балансу країни; - збільшення податкових надходжень, що дозволяє збільшити державне фінансування пріоритетних і соціальних програм; - сприяння зменшенню зовнішнього боргу країни	- роялті), що погіршує стан платіжного балансу країни-реципієнта; - збільшення імпорту обладнання, матеріалів і комплектуючих, що вимагає додаткових валютних витрат; - збільшення залежності країни від іноземного капіталу
Технологічні ефекти	
- Надходження передових технологій, результатів НДДКР у вигляді патентів, ліцензій, ноу-хау, новітньої техніки; - прискорення темпів НТП; - розвиток конкурентоспроможних галузей, ресурсо- та енергозаощаджуючих виробництв; - підвищення рівня конкурентоспроможності та технологічності економіки країни; - розвиток коопераційних зв'язків і промислової інтеграції, участь підприємств у глобальних ланцюгах створення вартості	- Імпорт морально застарілих технологій, які не відповідають сучасним вимогам за критеріями економічності та екологічності; - постачання неякісних, недосконалих ресурсів та активів; - послаблення стимулів до проведення НДДКР внаслідок ввезення іноземних технологій, що, в кінцевому рахунку, зумовлюватиме збільшення технологічного відриву від передових країн і закріплення технологічної відсталості економіки країни

Складено авторами за [5; 8; 9; 10; 11; 12; 13].

Визначені переваги і недоліки залучення ПІІ в економіку країни-реципієнта можливі в теоретичному плані, проте автоматично не реалізуються. Тому існує нагальна необхідність управління процесом їх залучення, який має ґрунтуватися на поєднанні принципів, методів і механізмів з метою досягнення певних кількісних та якісних параметрів національної економіки. Методи та інструменти залучення ПІІ можуть бути як адміністративними, так і економічними (прямими й опосередкованими). Кожна країна має оцінювати власне внутрішнє соціально-економічне становище, доцільність залучення ПІІ і здійснювати їх регулювання з метою максимізації вигід та мінімізації можливого негативного впливу міжнародного інвестиційного процесу.

Висновки. Процес соціально-економічної трансформації під впливом ПІІ відбувається як у країнах, що розвиваються, так і у розвинених та транзитивних економіках. Цей вплив в кожному окремому випадку може бути діаметрально протилежним, створюючи підґрунтя для модернізації й прискорення економічного розвитку в одних країнах і посилення диспропорцій в економічних системах інших країн. Проте в економіці будь-якої країни прямі іноземні інвестиції сприяють інтернаціоналізації та глобалізації світогосподарських зв'язків; стабілізації, модернізації та прискоренню економічного зростання; організації основних форм МЄВ, розвитку стратегічного партнерства між країнами та компаніями; диверсифікації капіталовкладень у нові сфери економіки та бізнесу.

Список літератури

1. Литвинова В.В. Инвестиционная привлекательность и инвестиционный климат региона: к вопросу о дефинициях и оценке // *Финансы: Теория и практика*. 2014. № 1. С. 139–152.
2. Онищенко О.А. Теоретичні аспекти визначення інвестиційного клімату та інвестиційної привабливості // *Університетські наукові записки*. 2010. № 1 (33). С. 246–252.
3. Охримович М.М. Інвестиційний клімат України: складові та проблеми забезпечення // *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Сер. Економічна*.

2015. Вип. 2. С. 111–118.

4. Навроцька Н.А. Трансформація світового інвестиційного простору в умовах глобалізації // *Економічний часопис-XXI*. 2013. № 3-4. С. 13–16.

5. Федорова Е.А., Коркмазова Б.К., Муратов М.А. Спилловер-ефекти в російській економіці: регіональна специфіка // *Економіка регіона*. 2016. Т. 12, Вип. 1. С. 139–149.

6. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И. Иностранные инвестиции : учебное пособие. 2-е изд., стер. Москва : КНОРУС, 2013. 270 с.

7. Сухарева И.О., Юнусова Н.Н. «Компрессор» для экономики – эффекты притока прямых иностранных инвестиций // *Банковское дело*. 2013. № 4. С. 30–38.

8. Вершинина А.А. Прямые иностранные инвестиции и особенности их привлечения в экономику страны и региона // *Економіка, статистика і математика*. 2011. № 3. С. 23–28.

9. Голева Г.А. Мотивы, факторы и организационно-экономические особенности процессов привлечения прямых иностранных

инвестиций в региональную экономику : веб-сайт. URL:<https://cyberleninka.ru/article/n/motivy-factory-i-organizatsionno-ekonomicheskie-osobennosti-protsessov-privlecheniya-priamyh-inostrannyh-investitsiy-v-regionalnuyu>.

10. Пашенко О.В. Інвестиційні стратегії країн в умовах регіоналізації міжнародної торгівлі: дис. ... канд. екон. наук за спец. 08.00.02 ; Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара. Дніпро, 2018. 268 с.

11. Руденко-Сударєва Л.В., Шевченко Ю.А. Ефективність міжнародного інвестування ТНК у глобальному економічному середовищі // *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. Сер.: Економіка і менеджмент. 2019. Вип. 35. С. 4–11.

12. Тесля С.М. Прямі іноземні інвестиції як економічна категорія, їх суть та класифікація // *Науковий вісник національного лісотехнічного університету України*. 2009. № 3. С. 131–138.

13. Юзвович Л.И. Экономическая природа и роль инвестиций в национальной экономической системе // *Финансы и кредит*. 2010. № 9 (393). С. 48–52.

References

1. Litvinova, V.V. (2014), “The investment attractiveness and investment climate of the region: about the issue of definitions and evaluation”, *Finansyi: Teoriya i praktika*, no 1, pp. 139–152.

2. Onischenko, O.A. (2010), “Theoretical aspects of determining of the investment climate and investment attractiveness”, *Universitetski naukovі zapiski*, no. 1 (33), pp. 246–252.

3. Ohrimovich, M.M. (2015), “The investment climate of Ukraine: components and problems of the provision”, *Naukoviy visnik Lvivskogo derzhavnogo universitetu vnutrishnih sprav. Ser. Ekonomichna*. vol. 2, pp. 111–118.

4. Navrotska, N.A. (2013), “Transformation of the world investment space in the conditions of globalization”, *Ekonomichnyi chasopis-XXI*, no 3-4, pp. 13–16.

5. Fedorova, E.A., Korkmazova, B.K. and Muratov, M.A. (2016), “Spillover effects in the Russian economy: the regional specificity”, *Ekonomika regiona*. vol. 12, part 1, pp. 139–149.

6. Ivashenko, A.G. and Nikonova, Ya.I. (2013), *Inostrannyye investitsii: uchebnoe posobie* [Foreign investments]. 2-e izd., ster, KNORUS, Moskva.

7. Suhareva, I.O. and Yunusova, N.N. (2013), “«Compressor» for the economy - effects of inflows of the foreign direct investments”, *Bankovskoe delo*, no 4, pp. 30–38.

8. Vershinina, A.A. (2011), “Foreign direct

investments and peculiarities of their attraction to the economy of the country and the region”, *Ekonomika, statistika i matematika*, no 3, pp. 23–28.

9. Goleva, G.A. Motives, factors and organizational and economic features of the process of attracting foreign direct investments in the regional economy. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/motivy-factory-i-organizatsionno-ekonomicheskie-osobennosti-protsessov-privlecheniya-priamyh-inostrannyh-investitsiy-v-regionalnuyu>.

10. Paschenko, O.V. (2018), “National investment strategies under conditions of regionalization of international trade”, Abstract of Ph.D. Thesis dissertation, 08.00.02 World economy and international economic relations, Oles Honchar Dnipro National University, Dnipro, Ukraine.

11. Rudenko-Sudareva, L.V. and Shevchenko, Yu.A. (2019), “The effectiveness of the TNCs' international investment in the global economic environment”, *Naukoviy visnik Mizhnarodnogo humanitarnogo universitetu. Ser.: Ekonomika i menedzhment*. Vol. 35, pp. 4–11.

12. Teslya, S.M. (2009), “Foreign direct investments as an economic category, its nature and classification”, *Naukoviy visnik natsionalnogo lisotekhnichnogo universitetu Ukraini*, no. 3, pp. 131–138.

13. Yuzvovich, L.I. (2010), “The economic nature and role of investment in the national economic system”, *Finansyi i kredit*, no. 9 (393), pp. 48–52.

Аннотация

Оксана Гаврилюк, Юрий Дольный

**ПРИЧИНЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ВЛИЯНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ
НА ЭКОНОМИКУ ПРИНИМАЮЩЕЙ СТРАНЫ**

Раскрыта сущность инвестиционного климата, количественно-качественные параметры которого формируют условия привлекательности / непривлекательности национальной экономики для внутренних и внешних инвесторов. Обобщены мотивы экспортеров и импортеров капитала и определено, что они часто совпадают, приводя к «перекрестным» инвестициям. Рассмотрены основные и косвенные эффекты прямых иностранных инвестиций. Определены положительные и отрицательные последствия привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику страны-реципиента в экономической, валютно-финансовой, технологической, социальной и экологической плоскостях.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, инвестиционный климат, экспорт / импорт прямых иностранных инвестиций, эффекты прямых иностранных инвестиций, влияние прямых иностранных инвестиций на экономику страны-реципиента.

Summary

Oksana Gavryliuk, Yuriy Dolnyi

**REASONS AND DIRECTIONS OF THE INFLUENCE OF FOREIGN DIRECT INVESTMENTS ON THE
ECONOMY OF THE RECIPIENT COUNTRY**

The article reveals the essence of the investment climate, the quantitative and qualitative parameters of which form the conditions of attractiveness / unattractiveness of the national economy for internal and external investors. We have summarized the motives of exporters and importers of capital, which are represented by the desire of investors to place capital in a particular country or industry, where it will ensure maximum profit, minimize costs and diversify risks. Also, we have examined the main and indirect effects of foreign direct investment. The authors described indirect horizontal and vertical spillover effects, among which are “the demonstration effect”, “the effect of competition” and “the effect of overflow of knowledge on the labor market”. Finally, we have identified the positive and negative consequences of attracting foreign direct investment in the economy of the recipient country on the economic, monetary, technological, social, and environmental areas. Also, we have emphasized that the identified advantages and disadvantages of attracting FDI into the economy of the recipient country are possible in theoretical terms, but are not automatically realized. Each country should evaluate its own internal socio-economic situation, the feasibility of attracting FDI and regulate them in order to maximize benefits and minimize the possible negative impact of the international investment process.

Keywords: foreign direct investment, investment climate, export / import of foreign direct investment, effects of foreign direct investment, the impact of foreign direct investment on the economy of the recipient country.

© Марченко Т.В., 2019

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

«ГОРИЗОНТ 2020»: ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОСТІ УКРАЇНИ

Досліджуються деякі аспекти участі України в європейських інноваційних програмах, зокрема в рамкових програмах ЄС з наукових досліджень і розвитку технологій та розглядаються чинники, які зумовлюють привабливість цих програм для України. Основою дослідження є висвітлення інноваційних пріоритетів і важливих акцентів міжнародного науково-технічного співробітництва України і ЄС у контексті її участі у програмі «Горизонт 2020». Визначено основні пріоритети національної інноваційної політики і запропоновано комплекс заходів щодо активізації та підвищення інноваційного потенціалу України через участь у європейських інноваційних програмах.

Ключові слова: міжнародне науково-технічне співробітництво, Європейський дослідницький простір (ERA), рамкові програми ЄС з наукових досліджень і розвитку технологій, «Горизонт 2020», інноваційний потенціал.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Глобалізація та інтелектуалізація економіки, які супроводжуються високими темпами поширення інновацій у світовому господарстві, докорінно змінюють соціально-економічну структуру сучасних суспільств і виробничих процесів. Стає очевидним, що для вирішення господарсько-економічних завдань потрібні нові підходи, якісні прогресивні зміни. Потреба зростання інноваційної активності дедалі сильніше зумовлюється необхідністю структурної трансформації економіки України та забезпечення її глобальної конкурентоспроможності.

Послідовна інтеграція України в європейський науково-дослідницький простір є одним із ключових пріоритетів зовнішньої політики держави, важливим компонентом євроінтеграції як стратегії економічного розвитку. Розширення ЄС, упровадження політики „нового сусідства” забезпечують українським науковцям широкі можливості участі в європейських науково-дослідних схемах і програмах. Міжнародне науково-технічне співробітництво з позиції його складових і особливостей здійснення є предметом дискусій, причиною різноманіття поглядів у різних джерелах як наукового, так і практичного спрямування. Тому на цій основі актуальним є дослідження участі України в міжнародних інноваційних програмах як фактору її євроінтеграції та впливу на економічний розвиток країни і рівень конкурентоспроможності української продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми інноваційного розвитку та пошуку перспективних напрямів активізації й успішного впровадження інноваційних проектів у систему національної економіки, а також виявленню

шляхів підвищення інноваційного потенціалу України в контексті імплементації політики ЄС у сфері науки та інновацій, зокрема через участь в міжнародних інноваційних програмах, присвячена значна кількість наукових праць. Окремі аспекти цієї проблематики розглядали такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як Е. Арнольд, Б. Асгайм, Б. Готц-Гарт, О. Жилінська, П. Мороне, Ю. Нікітін, І. Новікова, К. Прахалад, В. Рукас-Пасічнюк, П. Смертенко та ін. [1, 5-8, 9, 17, 19, 20].

Виділення не розв’язаних раніше частин загальної проблеми. Аналіз останніх досягнень і публікацій з інноваційної проблематики в умовах європейської інтеграції України показує, що цьому напрямку досліджень надається дуже велика увага. Водночас динамічні умови розвитку світового господарства вимагають постійного коректування й удосконалення інноваційної стратегії України з урахуванням нових викликів, що постають перед її економікою. Зокрема, недостатньо уваги приділяється вибору конкретних шляхів науково-технологічної адаптації української економіки до вимог і стандартів ЄС, що актуалізує проблему пошуку нових дослідницьких ніш у процесі реалізації міжнародних інноваційних програм, спрямованих на поглиблення європейської інтеграції України.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення теоретичних засад здійснення міжнародних інноваційних програм у контексті економічного розвитку та підвищення конкурентоспроможності країни, а також формування на цій основі практичних рекомендацій щодо підвищення інноваційного потенціалу України через участь у європейських інноваційних програмах.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Динаміка соціально-економічних процесів у постіндустріальному світі радикально актуалізувала проблему наукових досліджень нації як однієї з гарантій стабільних її позицій у світовому співтоваристві, успішного реагування на різноманітні цивілізаційні виклики [21]. Постіндустріальне суспільство стає ключовою темою стратегій Європейського Союзу [15]. Із метою забезпечення ліпшого балансу в доступі до нових технологій і нових комунікаційних та інформаційних служб, щоб розвиток інформаційного суспільства був корисним усім європейським країнам, Європейське співтовариство з 1994 р. розглядає завдання побудови інформаційного суспільства як найбільш пріоритетне [17, 20].

Головним інструментом ЄС для підтримки розвитку Європейського дослідницького простору (ERA) є Рамкові програми. Європейські програми в інноваційній сфері узгоджують національні цілі та пріоритети, установлюють спільну взаємодію та розподіляють ресурси на засадах, які дозволяють уникати кон'юнктурного тиску на національні бюджети.

На сьогодні всі науково-технічні ініціативи Європейського Союзу відбуваються в межах Рамкових програм, реалізація яких здійснюється через цільові програми, що встановлюють наукові пріоритети, на яких ЄК концентруватиме фінансові ресурси, а також нові ініціативи, спрямовані на удосконалення мереж національних дослідницьких програм країн членів. Ці програми спрямовані на зміцнення структури Європейського дослідницького простору та на подолання структурної слабкості європейського дослідництва шляхом кращої інтеграції дослідництва та інновацій, розвитку мобільності дослідників, скоординованого планування та доступу до дослідницької інфраструктури, а також проведення заходів з боротьби з відтоком учених і розвитку громадського усвідомлення щодо значення науки у розвитку суспільства [7-8].

Ухвалена в березні 2010 року стратегія “Європа 2020” установлює бачення соціальної ринкової економіки Європи 21-го століття та охоплює три ключових фактори зростання та зміцнення економіки:

- розумне зростання: зростання економіки, що ґрунтується на знаннях та інноваціях;
- стале зростання: сприяння більш ефективному використанню ресурсів, розвитку більш екологічної та конкурентоспроможної економіки;
- всеохоплююче зростання: стимулювання економіки з високим рівнем зайнятості, що

сприятиме соціальній та територіальній згуртованості.

“Інноваційний Союз” – одна з флагманських ініціатив стратегії “Європа 2020”, створена для поліпшення рамкових умов і доступу до фінансування досліджень та інновацій, з тим щоб забезпечити перетворення інноваційних ідей на продукти та послуги, що сприятиме розвитку та створенню робочих місць. “Горизонт 2020” (FP8) є фінансовим інструментом реалізації флагманської ініціативи “Інноваційний союз” у рамках стратегії ЄС “Європа 2020” з метою зміцнення конкурентоспроможності Європи у глобальному вимірі, її економічного зростання та створення нових робочих місць [16].

Науково-технологічне співробітництво України з ЄС має важливе значення, оскільки означає розвиток стратегічного партнерства як у політичному (безпека, стабільність), так і в економічному (торгівля, енергоресурси) напрямках; спільне розв’язання глобальних проблем таких як: зміна клімату, інфекційні хвороби, енергобезпека; розбудову за перспективними науково-дослідними напрямками співробітництва, такими як транспорт, інформаційно-комунікаційні технології, біотехнології, енергетика та навколишнє середовище [5, 22].

FP8 з загальним бюджетом близько 80 млрд. євро офіційно розпочалася з 1 січня 2014 року. Ця програма має низку особливостей порівняно з попередніми. Програма “Горизонт 2020” об’єднує три програми, які раніше були самостійними, а саме: “Рамкову програму з досліджень”, “Рамкову програму з конкурентоспроможності та інновацій” і діяльність Європейського інституту інновацій та технологій. Мета такого об’єднання – максимальне усунення перешкод на шляху від наукових досліджень до інновацій, а головною метою програми є “перенесення наукових ідей з лабораторії до ринку”.

Програма “Горизонт-2020” зосереджує основне фінансування на трьох пріоритетних напрямках: передова наука, лідерство у промисловості, суспільні виклики. Ці пріоритети відповідають пріоритетам, визначеним у програмі “Європа 2020” та Інноваційним Союзом. Порівняно з Сьомою рамковою програмою “Горизонт 2020” має ряд нових характеристик, які дозволяють їй відповідати цілям сприяння економічному розвитку та боротися з соціальними викликами:

- значне спрощення фінансування завдяки спрощенню структури програми, розробці одного набору правил, скорочення бюрократичної тяганини завдяки простій схемі

відшкодування витрат, запровадженню “єдиного підходу” для учасників, скороченню роботи з паперами при підготовці пропозицій, рідшому проведенню перевірок та аудитів із загальною метою зменшити середній час на видачу гранту до 100 днів;

- інтеграція досліджень та інновацій завдяки забезпеченню безперешкодного та узгодженого фінансування від ідеї до виходу на ринок;

- збільшення підтримки інновацій та діяльності, наближеної до ринку, що веде до прямого економічного стимулювання;

- зосередження на розвитку бізнес можливостей із зосередженням на суспільних викликах;

- надання більших можливостей новим учасникам і молодим перспективним науковцям для просування своїх ідей та одержання фінансування [4, 16].

Реалізація запропонованих ініціатив дає можливість підвищити інноваційність економіки України на основі:

- вибору стратегічних пріоритетів з урахуванням інтересів зацікавлених сторін;

- транскордонного поєднання зусиль науковців для здійснення досліджень і розроблень;

- сприяння регіоналізації інноваційної політики, що сприятиме трансферу технологій та інноваційних продуктів, формуванню регіональних інноваційних стратегій, створенню технопарків, бізнес-інкубаторів, а також інноваційних структур іншого типу;

- створення умов для формування науково-промислових кластерів;

- подолання фрагментації та дублювання досліджень та розроблень;

- ефективної взаємодії науки та бізнесових структур у рамках програм державно-приватного партнерства в науково-дослідній та інноваційній сферах;

- сприяння поетапному створенню національної мережі комерціалізації інноваційних продуктів і трансферу технологій;

- моніторинг результатів інноваційного розвитку з можливістю подальшого корегування стратегічних напрямів розвитку залежно від змін внутрішнього і зовнішнього середовищ [10, 12].

Широкомасштабне залучення до регіональних і глобальних програм науково-технічного співробітництва, вибір адекватних геополітичних пріоритетів відповідно до реалій сучасного розвитку та згідно зі збалансованою концепцією загальнонаціональної та зовнішньоекономічної реформи є важливими

передумовами подолання кризового стану, створення більш сприятливих умов для участі України у процесах науково-технічної інтеграції.

Повноцінна участь України у проектах «Горизонт 2020» є важливою євроінтеграційною складовою нашої держави, за допомогою якої відбувається залучення України до передових технологій та отримання додаткового джерела фінансування українських науково-дослідних організацій і установ, що беруть участь у спільних проектах. Європейська Комісія постійно висловлює готовність до широкого й ефективного залучення науково-технологічної сфери України у спільний науково-дослідний простір ЄС.

Підписання Угоди про асоціацію відкрило доступ для українських учених з університетів і науково-дослідних інститутів до серйозних ресурсів, і їхні заявки тепер конкурують з усіма грантовими заявками європейських країн. Участь у програмі передбачає внесок, який розраховується відповідно до ВВП країни. Саме це довгі роки було головним бар'єром до асоціації України у попередні рамкові програми. Враховуючи складну фінансову ситуацію, європейською стороною були створені безпрецедентні фінансові умови для України – знижка у 95% від суми внеску, а також можливість повернення 50% від решти суми за рахунок інструментів міжнародної технічної допомоги [4].

Асоційована з рамковою програмою «Горизонт 2020» країна та її об'єкти досліджень мають користь від однакових прав, обов'язків та умов з країнами-членами ЄС, а саме:

- участь у всіх заходах і тематичних пріоритетах: дослідницькі установи асоційованих країн завжди становлять мінімальну кількість (3 об'єкти від країни-члена або асоційованої країни, консорціум, що складається з дослідницьких об'єктів асоційованих країн, задовольняє мінімальні вимоги програми «Горизонт 2020»; іншими словами, Україна отримала можливість, як асоційована країна, не тільки входити до складу мінімуму, але й виступати координуючою стороною проектів);

- фінансування дослідницьких установ асоційованих країн за рахунок ЄК на однакових умовах з установами країн-членів ЄС, а також отримання сприятливих можливостей щодо розподілу спільних фінансових ризиків;

- участь у внутрішніх програмах Співдружності програми ім. Марії Кюрі (у порівнянні зі значно меншою часткою міжнародних підпрограм програми ім. Марії Кюрі, у яких країни, що не є членами ЄС або

асоційованими країнами, мають право брати участь);

- як асоційованій країні, повний доступ до програми “Передова наука”, призначенням якої є розвиток фундаментальних досліджень;

- брати участь у всіх програмних комітетах Рамкової Програми ЄС, Комітеті з науки та технологій країн-членів ЄС (CREST), у Об’єднаному Дослідницькому Центрі (JRC), у Групах радників або інших експертних групах;

- усебічна підтримка діяльності Національних інформаційних центрів;

- можливість призначати національних експертів у Генеральному Директораті з досліджень та інших директоратах [16].

Переваги отримали і українські підприємці, яким був наданий доступ до інструментів програми “Горизонт 2020”, націлених на розвиток малих і середніх підприємств. Реалізація ключового принципу програми “перенесення ідей від лабораторії до ринку” має позитивний вплив на розвиток інновацій, появу нових високотехнологічних підприємств.

У грудні 2016 року українська компанія POLYTEDA CLOUD стала першою компанією-переможцем у другій фазі Горизонт 2020 Інструмент для Малого та Середнього

Бізнесу. POLYTEDA CLOUD виграла конкуренцію у 259 компаній з усієї Європи, котрі пропонували свої інноваційні проекти.

Українські установи, організації з кожним роком беруть все активнішу участь у програмі «Горизонт 2020». Починаючи з 2014 року і дотепер (станом на кінець 2019 року) українські учасники отримали 171 грант на суму 29,7 млн. євро. Загальна кількість участі українських організацій – 238 (рис. 1). Загалом українські учасники координували 22 проекти, 4 з них наразі ще реалізуються.

Найбільше фінансування було залучено в:

- Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» – 1,84 млн євро;

- ННЦ «Харківський фізико-технічний інститут» – 1,26 млн євро;

- ТОВ «Політеда Клауд» – 1,22 млн євро.

Найбільша кількість проектів:

- Київський національний університет ім. Т. Шевченка – 7;

- Спілка геологів України – 7;

- Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» – 6.

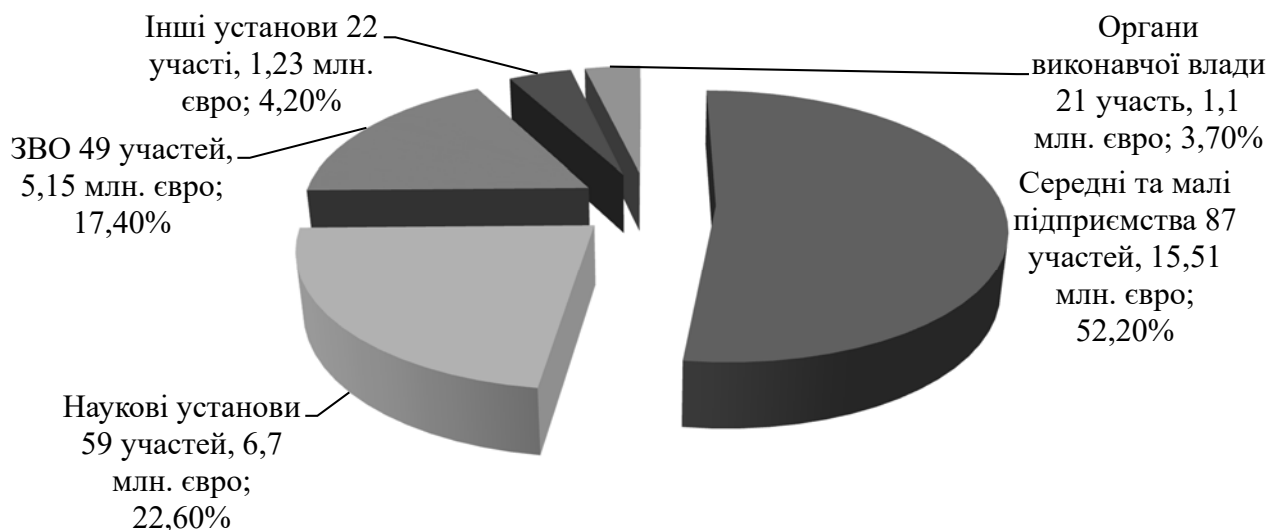


Рис. 1. Статистика участі в «Горизонт 2020» станом на 2019 рік [1, 16]

Найбільше проектів отримали фінансування за напрямками Marie Skłodowska-Curie actions, довкілля та інформаційно-комунікаційні технології. Рівень успішності України у «Горизонті» складає 9%. У ЄС він сягає приблизно 15%. Але якщо взяти до уваги недостатньо розвинену інфраструктуру проведення досліджень і слабку

поінформованість наукової еліти, – це вагомий результат.

80% бюджету Програми спрямовані на вирішення викликів сучасності: демографія, зелений транспорт, очищення води, біотехнології, харчові технології. Тому тільки незначний відсоток призначений для фундаментальної науки, на дослідження, яке не

обов'язково матиме одразу практичне застосування.

Україні треба негайно прискорити процес «проєвропейської ревізії» тих законів і підзаконних актів, які гальмують інтеграційний процес, ускладнюють виконання технічних завдань стимулювання економічного співробітництва з Євросоюзом. Особливо важливе здійснення заходів щодо гармонізації екологічного законодавства, розвитку нових засобів комунікації та зв'язку, що є умовою соціально-економічної уніфікації з країнами ЄС. Важливу роль відіграє інтеграція українських та європейських сфер кадрової політики та системи підготовки наукових кадрів, зокрема повного використання можливостей Програми з мобільності науковців ім. Марії К'юрі РП8, яка має важливий вплив на процеси розвитку партнерства [1, 6].

З метою поширення інформації про конкурси серед зацікавлених науковців і надання консультацій створено мережу українських національних контактних пунктів (НКП) на базі університетів та інститутів НАН України – 38 НКП і 12 регіональних КП [3]. У результаті Україна увійшла до 11-ти провідних наукових країн світу, які визначені ключовими стратегічними партнерами у програмі ЄС «Горизонт 2020», а також наша держава визнана єдиним стратегічним партнером Євросоюзу у Східній Європі.

Активізація співробітництва через участь у Рамкових програмах ЄС допомагає активніше залучати Україну до передових технологій та реалізації потенціалу вітчизняних промислових, передусім високотехнологічних виробництв, зокрема в електронно-обчислювальній, аерокосмічній галузях, у сфері розробки та впровадження нових матеріалів, у медичній промисловості на базі наявних в Україні розробок, з акцентом на підключення вітчизняного виробництва до виробничої та елементної бази ЄС; розвиток лазерної техніки; генної та клітинної інженерії; розвиток енергозберігаючих технологій, переходу на використання нових поновлюваних джерел енергії, розвиток нових засобів комунікації та зв'язку, що є умовою соціально-економічної уніфікації з країнами ЄС; взаємодія національних програм технологічного розвитку з програмами ЄС; поширення та всебічне удосконалення систем комунікацій та зв'язку; у тому числі все це буде сприяти уніфікації стандартів та якомога більш прискореного переходу на європейські технологічні нормативи, широке узгодження нормативно-правової системи України із відповідними європейськими

нормами та стандартами, що є однією з умов розв'язання завдання створення зони вільної торгівлі та успішного подальшого інтеграційного процесу [2, 14, 22].

Привабливість рамоквих програм для України зумовлюється кількома чинниками:

- можливістю використовувати досвід розбудови Європейським Союзом політики інтенсифікації розвитку науки та інноваційних технологій;

- наданими можливостями широкої й плідної співпраці вітчизняних науковців з європейськими науковими структурами й колективами в руслі потреб інноваційного поступу українського суспільства;

- можливістю скористатися фінансовими ресурсами ЄС для розгортання (проведення) власних наукових досліджень.

Остання обставина особливо важлива для української науки, зважаючи на дуже обмежені можливості щодо бюджетного фінансування наукової сфери.

Залучення України до співпраці з ЄС у галузі науки й інноваційних технологій передбачає:

- а) участь українських науковців у мережах з обміну передовим досвідом (NE) або інтегрованих проєктах (IP);

- б) низку цільових заходів, спрямованих на стабілізацію дослідницького потенціалу України та виявлення проблем, що становлять взаємний інтерес для неї та ЄС, зокрема:

- розвиток інформаційних систем;
- тренінгова діяльність з метою підвищення обізнаності українських науковців з перебігом інноваційних процесів у сучасній світовій науці [5].

Політична та стратегічна важливість участі України в Рамковій програмі ЄС поза сумнівом. Разом із участю у Болонському процесі асоціація України є важливим етапом на інтеграційному шляху нашої країни та дає можливість по-новому підійти до укладання нових домовленостей про співробітництво нашої держави з ЄС. З огляду на повноцінне членство України в ЄС як кінцеву мету, асоціація України до Рамкової програми забезпечує прогрес України у досягненні цієї мети.

Висновки та напрямки подальших досліджень. Для переходу на якісно новий рівень відносин з ЄС Україна передусім потребує радикальних внутрішніх реформ, спрямованих на завершення переходу до ринкової економіки та забезпечення сталого розвитку. Міжнародні інноваційні програми можуть розглядатися як один із таких інструментів. Вони сприятимуть адаптації країни до норм і стандартів ЄС, підвищуватимуть мобільність українських

експертів, дослідників та освітян на європейському просторі, прискорюватимуть європейську інтеграцію. Повноцінна участь у проєктах «Горизонт 2020» сприяє залученню країни до передових технологій, реалізації її наукового потенціалу, додатковому фінансуванню українських науково-дослідних організацій і установ, що беруть участь у спільних проєктах.

За відповідної адаптації в Україні можна використовувати стратегічні інструменти ЄС, зокрема “відкритий метод координації”, що дасть можливість Україні вивчати досвід інших країн, а також обмінюватися інноваційними практиками. У подальшому варто досліджувати шляхи адаптації та запровадження стратегічних інструментів ЄС в Україні, що створить підґрунтя впровадження програмних ініціатив Стратегії “Європа 2020”.

Отже, приєднання до міжнародних наукових програм, які у різноманітний спосіб підтримують інноваційний розвиток, вивчення їх можливостей та досвіду участі інших країн дозволить розширити можливості наукових і науково-технічних установ України. З іншого боку, підтримка державою створення та розширення мережі інноваційних центрів, проведення інформаційних заходів з обміну технологіями,

ідеями, досвідом, безумовно, сприятиме більш глибокому усвідомленню та просуванню інноваційної ідеології як такої в суспільстві.

Для реалізації Україною стратегії інноваційного розвитку вона має якнайшвидше увійти до числа країн, які заздалегідь нарощують свій науково-технічний і виробничий потенціал у перспективних напрямках і становленні нового технологічного укладу, одержуючи при цьому принципові конкурентні переваги.

Основою стратегічного курсу, його базовим принципом повинна стати реалізація державної політики, спрямованої на обрання інноваційної стратегії структурної перебудови з метою зростання економіки, що приведе до утвердження України як конкурентоспроможної високотехнологічної держави. Ця стратегія вимагатиме задіяння вітчизняного науково-технічного потенціалу і зробить вирішальним його внесок у інноваційний розвиток національної економіки. Наявний інтелектуальний та науково-технічний потенціал дає підстави на це сподіватися, а у поєднанні з завданнями європейської інтеграції така мета може бути основою не лише економічної стратегії держави, а й основою політичної консолідації нації.

Список літератури

1. Міністерство освіти і науки України. Горизонт 2020 URL: <https://mon.gov.ua/ua/tag/gorizont-2020>.
2. Міжнародна Європейська інноваційна науково-технічна програма EUREKA в Україні URL: <http://www.eurekanetwork.org/countries/ukraine>.
3. Науково-технічні (інноваційні) проєкти НАН України. URL: <http://www1.nas.gov.ua/innovations/Pages/default.aspx>.
4. Національний Центр зі співробітництва з ЄС у сфері науки та технологій. URL: <http://www.stcu.int>.
5. Нікітін Ю.А., Рукас-Пасічнюк В.Г. Розвиток інноваційного потенціалу наукової організації України як результат учасності у проєкті 7 Рамкової програми Європейського Союзу // *Наука та інновації*. 2015. Т.11 (1). С. 22–25.
6. Новікова І.Е. Чи здатна українська наукова спільнота успішно інтегрувати в систему європейського трансферу знань? // *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2017. Вип. 1 (190). С.20–27.
7. Смертенко П.С., Коломієць О.В., Кінько Т.А. Програми та інструменти інноваційного розвитку економіки Європейського Союзу. Українські проєкції. Міжнар. конф., листоп. 2006. К. : ФОП. 64 с.
8. Arnold E. Understanding long-term impacts of R&D funding: The EU framework programme. *Research Evaluation*, 2012, Vol. 21(5), pp.332–343.
9. Asheim B. The Role of Regional Innovation Systems in a Globalizing Economy: comparing knowledge bases and institutional frameworks of Nordic clusters. *Industrial dynamics, innovation and development*. Elsinore, 2004.
10. Cecere G., Corrocher N. The Intensity of Interregional Cooperation in Information and Communication Technology Projects: An Empirical Analysis of the Framework Programme. *Regional Studies*. 2015. Vol. 49 (2), pp.204–218.
11. Crescenzi R., Rodríguez-Pose A. Innovation and Regional Growth in the European Union. Berlin, Heidelberg : Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2011.
12. Du J., Leten B., Vanhaverbeke W. Managing open innovation projects with science-based and market-based partners. *Research Policy*. 2014. Vol. 43 (5), pp.828–840.
13. Edler J., James A.D. Understanding the emergence of new science and technology policies: Policy entrepreneurship, agenda setting and the development of the European Framework Programme. *Research Policy*. 2015. Vol. 44 (6), pp.1252–1265.
14. European Cooperation in Science and Technology (COST). URL: <http://www.cost.eu>.
15. Gallego J., Rubalcaba L., Suárez C. Knowledge for innovation in Europe: The role of external knowledge on firms' cooperation strategies. *Journal of Business Research*. 2013. Vol. 66 (10), pp.2034–2041.
16. Horizon 2020 Work Programme for Research & Innovation 2018-2020. URL: https://ec.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage/34740/horizon-2020-work-programme-research-innovation-2018-2020_it/

17. Hotz-Hart B., Good B., Küchler C., Reuter-Hofer A. Innovation. Verlag Rüegger. Zürich/Chur, Schweiz. 2003.
 18. Levén P., Holmström J., Mathiassen, L. Managing research and innovation networks: Evidence from a government sponsored cross-industry program. *Research Policy*. 2014. Vol. 43 (1), pp.156–168.
 19. Morone P., Taylor R., Elgar E. Knowledge Diffusion and Innovation. Cheltenham, UK; Northampton, USA, 2010. 177 p.
 20. Prahalad C.K., Krishman M.S Die Revolution der Innovation. Redline Verlag, Finanzbuchverlag GmbH. München, 2009. 336 p.
 21. Robin S., Schubert T. Cooperation with public research institutions and success in innovation: Evidence from France and Germany. *Research Policy*. 2013. Vol. 42 (1), pp.149–166.
 22. Schindler-Daniels A. Den Horizont gestalten – Sozial- und Geisteswissenschaften im EU-Rahmenprogramm „Horizont 2020“ (Sharing the Horizon: social sciences and humanities in the EU framework programme „Horizon 2020“). *Zeitschrift für Erziehungswissenschaft*, 2014. Vol. 17 (Supplement 6), pp.179–194.
- References**
1. Ministerstvo osvity i nauky Ukrainy. Horyzont 2020 [Ministry of Education and Science of Ukraine. Horizon 2020], available at: <https://mon.gov.ua/ua/tag/gorizont-2020>.
 2. Mizhnarodna Yevropeiska innovatsiina nauko-tekhnichna prohrama EUREKA v Ukraini [International European innovative scientific and technical program EUREKA in Ukraine], available at: <http://www.eurekanetwork.org/countries/ukraine>.
 3. Nauko-tekhnichni (innovatsiini) proekty NAN Ukrainy [Scientific and technological (innovation) projects NAS of Ukraine], available at: <http://www1.nas.gov.ua/innovations/Pages/default.aspx>.
 4. Natsionalnyi Tsentr zi spivrobitnytstva z YeS u sferi nauky ta tekhnolohii [The Science & Technology Center in Ukraine (STCU) Cooperation], available at: <http://www.stcu.int>.
 5. Nikitin, Yu. A and Rukas-Pasichnyuk, V.G (2015), “The Development of Innovative Capacity of the Scientific Organization of Ukraine as a Result of Participation in the Project of the Seventh Framework Programme of the European Union”, *Nauka ta Innovacii*. vol. 11 (1), pp.22–25.
 6. Novikova, I. (2017), “Can the Ukrainian scientific society successfully integrate into European knowledge transfer?”, *Visnik Kiivs'kogo Natsional'nogo Universitetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika*, no.1 (190), pp. 20–27.
 7. Smertenko, P., Kolomiets O. and Kinko T. (2006), *Prohramy ta instrumenty innovatsiinoho rozvytku ekonomiky Yevropeiskoho Soiuzu. Ukrainski proektsii*. [Programmes and Instruments of the EU's economy innovation development. Ukrainian Projections]. Mizhnar. konf., FOP, Kyiv.
 8. Arnold, E. (2012), “Understanding long-term impacts of R&D funding: The EU framework programme”, *Research Evaluation*, Vol. 21 (5), pp. 332–343.
 9. Asheim, B. (2004), The Role of Regional Innovation Systems in a Globalizing Economy: comparing knowledge bases and institutional frameworks of Nordic clusters. Industrial dynamics, innovation and development. Elsinore.
 10. Cecere, G. and Corrocher, N. (2015), “The Intensity of Interregional Cooperation in Information and Communication Technology Projects: An Empirical Analysis of the Framework Programme”, *Regional Studies*, Vol. 49 (2), pp. 204–218.
 11. Crescenzi, R. and Rodríguez-Pose, A. (2011), *Innovation and Regional Growth in the European Union*. Berlin, Heidelberg : Springer-Verlag Berlin Heidelberg.
 12. Du, J., Leten, B. and Vanhaverbeke, W. (2014), “Managing open innovation projects with science-based and market-based partners”, *Research Policy*, Vol. 43 (5), pp.828–840.
 13. Edler, J. and James, A.D. (2015), “Understanding the emergence of new science and technology policies: Policy entrepreneurship, agenda setting and the development of the European Framework Programme”, *Research Policy*, Vol. 44 (6), pp. 1252–1265.
 14. European Cooperation in Science and Technology (COST), available at: <http://www.cost.eu>.
 15. Gallego, J., Rubalcaba, L. and Suárez, C. (2013), “Knowledge for innovation in Europe: The role of external knowledge on firms' cooperation strategies”, *Journal of Business Research*, Vol. 66 (10), pp. 2034–2041.
 16. Horizon 2020 Work Programme for Research & Innovation 2018-2020, available at: https://ec.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage/34740/horizon-2020-work-programme-research-innovation-2018-2020_it/.
 17. Hotz-Hart, B., Good B., Küchler C. and Reuter-Hofer A. (2003), Innovation. Verlag Rüegger. Zürich/Chur, Schweiz.
 18. Levén, P., Holmström, J. and Mathiassen, L. (2014), “Managing research and innovation networks: Evidence from a government sponsored cross-industry program”, *Research Policy*, Vol. 43 (1), pp.156–168.
 19. Morone, P. and Taylor, R. (2010) Knowledge Diffusion and Innovation. Edward Elgar. Cheltenham, UK; Northampton, USA.
 20. Prahalad, C.K. and Krishman M.S. (2009), Die Revolution der Innovation. Redline Verlag, Finanzbuchverlag GmbH. München.
 21. Robin, S. and Schubert, T. (2013), “Cooperation with public research institutions and success in innovation: Evidence from France and Germany”, *Research Policy*, Vol. 42 (1), pp.149–166.
 22. Schindler-Daniels, A. (2014), Den Horizont gestalten – Sozial- und Geisteswissenschaften im EU-Rahmenprogramm „Horizont 2020“ (Sharing the Horizon: social sciences and humanities in the EU framework programme „Horizon 2020“). *Zeitschrift für Erziehungswissenschaft*, Vol. 17 (Supplement 6), pp.179–194.

«ГОРИЗОНТ 2020»: ПОВЫШЕНИЕ ИННОВАЦИОННОСТИ УКРАИНЫ

Исследуются некоторые аспекты участия Украины в европейских инновационных программах, в частности в рамочных программах ЕС по научным исследованиям и развитию технологий и рассматриваются факторы, которые обуславливают привлекательность этих программ для Украины. Основой исследования является освещение инновационных приоритетов и важных акцентов международного научно-технического сотрудничества Украины и ЕС в контексте ее участия в программе «Горизонт 2020». Определены основные приоритеты национальной инновационной политики и предложен комплекс мер по активизации и повышению инновационного потенциала Украины через участие в европейских инновационных программах.

Ключевые слова: международное научно-техническое сотрудничество, Европейское исследовательское пространство (ERA), рамочные программы ЕС по научным исследованиям и развитию технологий, «Горизонт 2020», инновационный потенциал.

Summary

Tetyana Marchenko

“HORIZON 2020”: ENHANCEMENT OF INNOVATIVENESS IN UKRAINE

The aim of the article is to study some aspects of the participation of Ukraine in the European innovation programmes, particularly in the Framework programme for research and technological development and to consider factors that contribute to the attractiveness of these programmes for Ukraine and possible risks associated with the implementation of EU policies in the field of science in Ukrainian reality. The methodological basis of research constitute the historical and logical and systematic approaches in the study of patterns of innovation development in the context of economic growth and increase competitiveness.

Actuality of this theme is explained by the creation of the global information society, the incipience of the new technological production method and by wide development of innovative cooperation between countries. Such collaboration, as a rule, promotes comprehensive expansion of trade, mutual investing in national production complexes, wide integration.

The results of the analysis. Basic features, components and the role of European framework programme for research and innovation “Horizon 2020” for European Research Area’s creating were analyzed. Ukraine’s involvement in the process of international scientific and technical integration and economic component of Ukraine’s participation in European framework programme for research and innovation “Horizon 2020” were investigated. The main priorities of national innovation policy were defined and measures concerning Ukraine’s innovative potential activation and improvement through participation in European innovative programmes were proposed.

International innovative programs will promote adaptation of the country to the EU norms and standards, increase mobility of Ukrainian experts, researchers and educators in the European space, speed up European integration. Full participation in the Framework Programme “Horizon 2020” projects would attract countries to the advanced technology of its scientific potential, additional financing of the Ukrainian research organizations and institutions involved in joint projects.

Scientific novelty of the research results consists of predicting a possible increase innovation potential of the economy of Ukraine based on the study of international innovation programmes as a factor of integration of Ukraine into the EU.

The practical significance of the results consists of importance of theoretical propositions, conclusions and recommendations for practical application of these results in the learning process, the development and improvement of certain legislative acts of Ukraine and to justify special measures for government agencies to address the problems associated with the innovative development of Ukraine.

Conclusions and directions of further researches. The practical result of international cooperation Ukraine should be achievement standards of innovative progress inherent in the developed world. These standards are primarily related to the rationalization of energy consumption and using natural resources, technology standards, legal protection of intellectual property, international quality standards, certification of products and services.

With appropriate adaptation in Ukraine, it is possible to use the EU strategic instruments, in particular the “open method of coordination”, which will enable Ukraine to study the experience of other countries, as well as exchange of innovative practices. In the future, it is worth exploring the ways of adaptation and implementation of EU strategic tools in Ukraine, which will provide the basis for the implementation of the programme initiatives of the “Europe 2020” Strategy.

Keywords: international scientific and technical cooperation, European Research Area (ERA), EU Framework Programmes for Research and Technology Development, “Horizon 2020”, innovative potential.

УДК: 339.9

JEL Classification: F 020

© Sanotska K., Saienko O., Bilyk R., 2019

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University, Chernivtsi

UKRAINIAN-POLAND CROSS-BORDER COOPERATION : CURRENT SITUATION

The article analyzes the components of cross-border cooperation between Ukraine and Poland. The main directions of cooperation between the two States on a cross-border basis within the Euroregions are described. The article reveals the formation and development of Ukrainian-Polish cross-border cooperation. The author studies the formation of bilateral cooperation and analyzes the cooperation between Ukraine and Poland in the political, economic, trade and IT spheres. The theoretical aspects of cross-border cooperation between Ukraine and Poland. The state of international financial support for Ukraine cross-border cooperation projects. Identify priority directions of the state policy of cross-border cooperation of Ukraine.

Key words: Ukraine, Poland, cross-border cooperation, Euroregion, socio-economic potential.

Poland and Ukraine are the two biggest and most populated countries of Central and Eastern Europe. Because of their size, neighborhood and position in the region the two countries have often been compared to France and Germany. Both countries are deeply interested in their mutual cooperation. Such situation stems from five factors: direct neighborhood, common (albeit difficult) history, the attractiveness of the Polish labor market for the Ukrainians, membership of Poland in the Western structures, and last but not least, the Russian threat. Despite complementary interests, both countries have difficulty to effectively develop their mutual relations and turn them into a real "strategic partnership". These problems are due to the internal political and economic situation in Ukraine, limits imposed by the membership of Poland in the EU, Russian policy aiming at keeping Ukraine within its zone of influence and, finally, the EU reluctance to effectively engage in Ukraine.

Ukraine's cooperation with neighboring countries in Europe is very important in the context of the prospects entrance of our country to the European Union. The purpose of the article is an analysis of cross-border cooperation in the socio-economic environment of Europe and the making of recommendations to enhance cross-border cooperation in Ukraine's new European integration environment. The cross-border cooperation between Ukraine and Poland will improve the economy and will get possibilities of new opportunities for each country.

Four objectives of cross-border cooperation are 1) supporting socio-economic development in regions on both sides of the common border; 2) joint actions towards common challenges in areas such as the environment, public health; 3) ensuring the effective and safe functioning of the borders; 4) supporting cross-border local community initiatives.

Both Ukraine and Poland should be working on their cross-border proximity partnership, as it bears an utmost signify cancer for Ukraine as a component of the European integration. It is very important to expand and develop a partnership between the two countries in connection with launching collaborative projects and developing cross-border proximity economic partnership. Establishing a collaborative institution of the type of economic partnership zone might help stir up external trade and ensure the ultimate abolition of restrictions on international trade as far as the most promising spheres of economy are considered.

Experience of the cross-border cooperation between Poland and Germany most likely lesson for the Polish-Ukrainian borderland. Since the fall of communism and German reunification, the cooperation between communities on both sides of the Polish-German border has been steadily gaining momentum. The first results were already visible in 1991 as the first Euroregion was established in Poland and the neighboring countries, the Neisse Euroregion on the Polish-German-Czech border. The later significant intensification of the cross-border cooperation was triggered by several historical events including the administrative reform in Poland (1999) and Poland's accession to the European Union (2004) and Schengen area (2007) - these two recent events changed the appearance of the borders of both countries and opened new fields of cooperation in such areas as disaster prevention, public safety, health care, transport, education and others.

This experience is relevant for the Polish-Ukrainian borderland which presently undergoes similar processes like the ones observed between Poland and Germany before Poland's accession to the EU. For example, having modern border crossing points seems to be a much higher priority at this stage than e.g. having cross-border bicycle paths.

However, the status of Ukraine as an associated country of the EU may open further perspectives for a more intense co-operation with its EU neighbors, including Poland. On the other hand, other domains such as joint anti-flood systems, school exchange programmers or capacity building are at this stage equally relevant in the case of Polish-German as well as Polish-Ukrainian borderland. Therefore, best-practice initiatives from the Polish-German borderland should be of great interest to those who envisage joint Polish-Ukrainian initiatives.

Despite the above-mentioned similarities, since the end of the communist system in 1989 – 1991, Poland and Ukraine have developed their foreign and security policies in different ways. Poland has realized a successful transformation, which led to its integration with NATO and EU, while Ukraine has remained a weak and unstable country on the peripheries of the Western system, which made it prone to the Russian aggression in 2014 – 2015.

These differences have a considerable impact on the mutual relations between the two states.

Table 1

Poland and Ukraine - principal differences

	Ukraine	Poland
History before 1989-1991	Part of Soviet Union Strong oppressiveness of the regime	Part of the external Soviet empire Limited oppressiveness of the regime
Politics	State-building "Multi-vector" foreign policy	Internal reforms Pro-Western foreign policy
Economy	"Shock without therapy" Oligarchization	"Shock therapy" (Balcerowicz plan) Foreign privatization
Society	Nation in statu nascendi Strong regional differences	Nation-state Limited regional differences
International environment	No EU/NATO membership perspective Strong Russian pressure (war in Donbas)	NATO/EU accession Weak Russian pressure

Cross-border cooperation is aimed at overcoming the negative effects of the existence of borders, in particular:

- administrative and bureaucratic barriers between neighboring countries;
- political obstacles to cross-border cooperation;
- negative stereotypes and prejudices on both sides of the border;
- insufficient social, cultural and economic infrastructure on both sides of the border.

Poland is the main trade partner of the Lviv region. After EU expansion in May 2004 the frontier regions of Ukraine that border on Poland got a competitive advantage related to the possibility of cross-border trade, cooperation and unique neighborhood conditions with the biggest integrated economic structure. At the same time, the principle and modus operandi of the Ukrainian-Polish trade changed – this has to do mainly with the institutional sphere. In this context, it is important to find new instruments and mechanisms that would help to transform the problems related to the expansion of the EU, and make the use of advantages and opportunities for Ukraine, strengthen national security and develop cross-border and regional cooperation. The further increase of external trade in

the frontier regions of Ukraine and the use of advantages resulting from bordering on the EU will depend on the development of institutional infrastructure and dynamics of structural reforms in the field of Ukraine's external trade with the EU countries [2].

The Ukrainian-polish economic partnership is the main objective when it comes to finding sources of improving Ukraine's economic relations with the members of the EU at the current stage of European integration. Estimations based from January to June 2018 data show a promising tendency: The external trade in goods with Poland rose by 8.8 percent year-to-year, and that in services – by 38.6 percent. There is a rise in the proportion of Ukraine's trade operations with Poland (pro-rata to Ukraine's external trade operations). Trade turnover between the Polish and Ukraine in 2018 increased by 30% (compared to 2017). Poland Imports from Ukraine was increasing from year to year and continues to grow in nowadays. Ukraine Exports to Poland was US\$3.26 Billion during 2018, according to the United Nations COMTRADE database on international trade. Ukraine Exports to Poland - data, historical chart and statistics - was last updated in January of 2020.

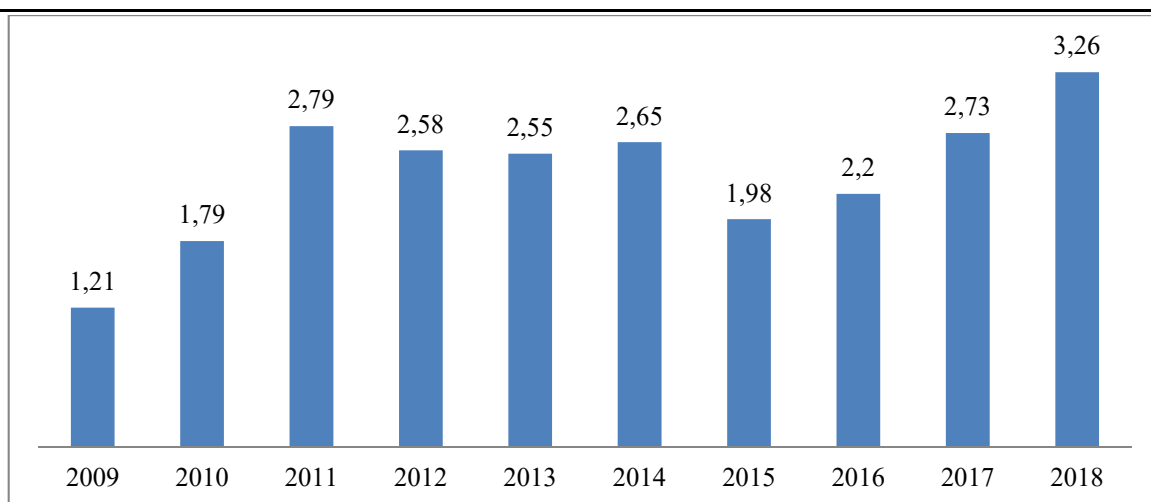


Figure 1. Ukraine Exports to Poland (US Billion) [2]

In the structure of imports of goods from Ukraine occupy the highest position in metallurgical and mineral products, their share amounts to about 30%. Another item of imports from Ukraine is the agri-food products - 18%, electrical industry products 14%. The structure of Polish exports to

Ukraine in 2018 occupied the most important position in the mineral fuels, oils, distillation products - 20% of total exports to Ukraine. The next positions are products of the electrical industry - 10%, metallurgical products - 11% and agri-food products - 10%.

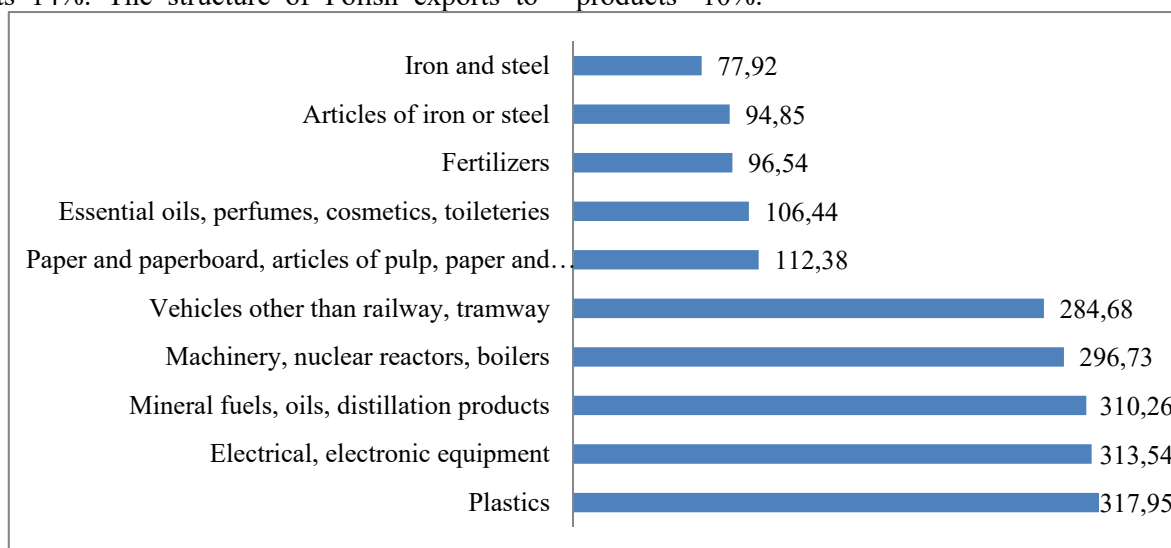


Figure 2. Ukraine imports from Poland 2018 (US Million) [2]

Large-scale “unofficial trade” was not directly influenced by Poland’s accession to the EU. At least 40% of goods imported from Poland are in this category: more often than not these goods are registered at the Polish customs with the intention to reclaim VAT, but not custom cleared with the Ukrainian customs. This conclusion can be drawn from 90 analyses of the balance of the foreign trade between the Lviv region and Poland. According to some estimates, the official trade will also remain mostly uninfluenced in the nearest future. It is expected, that the percentage of legal trade will increase, while smuggling is going to decrease.

Along with the stable growth of goods turnover, Ukraine’s balance of foreign trade with Poland is deteriorating. The same can be said about the trade between the Lviv region and Poland after Poland joined the EU. In 2004-2016 the total balance of the region’s foreign trade is negative, - 3949 mln USD. It is necessary to mention that numbers could be even worse if we had a correct estimate of illegal import happening over the Ukrainian-Polish border. There are considerable differences in the official estimates of the bilateral trade between Poland and Ukraine.

As a result of the increase of bilateral trade, since the beginning of 2006 Poland became the main trade partner of the Lviv region, leaving behind the traditional leaders, Germany and the Russian Federation. In 2016 in the external trade of the Lviv region Poland comprised 24.9% of export and 27% import. The second place belongs to Germany (12.2% and 18%, respectively), and the third one – to the Czech Republic (7.3% i 2.9%).

Transboundary cooperation between Ukraine and Poland in the agrarian sector is an objective process with the condition of integration of the local economy into the global economy. Inter-regional 45 relations and foreign economic activity are developing, with joint ventures, holdings, and unions being created. This tendency is inherent to the countries having common borders, such as Ukraine and Poland in particular.

We consider the perspective directions of cooperation between Ukraine and Poland in the agrarian sector information of a coherent agrarian policy, the Common Agricultural Market, creation of a free trade area in the border regions, establishment of joint investment programs; improvement of the investment climate through preferential taxation of agricultural production; development of mechanisms for joint support of innovative activity of agricultural enterprises, farms, individual farms by regional authorities and local self-government bodies, etc. The cooperation between Ukraine and Poland in the agrarian sector will contribute to the economic development of both countries.

Another area of cooperation between Ukraine and Poland in the energy sector. It is relevant in the context of the integration of the economy into the world energy. It stimulates the development of interregional relations and foreign economic activity, as well as the creation of joint ventures, holdings and corporations. Such an opportunity exists when countries are interspersed and have common interests; in our case, this is the neighborhood of Ukraine and Poland [4].

One of the areas of cooperation between Ukraine and Poland in the energy sector is the creation of joint energy companies, as well as the formation of energy policy, creation of a common energy market, and mutual use of joint investment programs.

The research conducted by us established the main directions of Ukrainian-Polish cooperation in establishing relations between the two neighboring states in the field of energy in the border areas. Cooperation between Ukraine and Poland in the energy sector will contribute to improving the economic development of these countries.

Border territories of any country, regardless of its social and economic development status, usually

remain on the periphery of its economic interests. Business gravitates towards the capital city and big economic and logistics hubs.

The main problem lies in overcoming the deformation in the structure of the economy of the border territories of Ukraine and Poland. The Ukrainian-Polish economic cooperation will be efficient only if it covers all spheres of the economy: industry, agriculture, transport, services, education, tourism, etc. The economic development of the border regions will help gradually eliminate the social foundations of “small business on the border”, including the illegal trade of excisable goods, it will change the nature of this “small border traffic” [1; 4].

Consequently, a cross-border cooperation program formed by the governments of Ukraine and Poland must become the main instrument for overcoming the drawbacks of the market economy to ensure the even economic development of all regions of both the countries.

Innovative activity is an integral part of the modern world, which is developing dynamically. In Ukraine, among the innovative sectors of activity, the positive trend is demonstrated by the sphere of information technologies (IT), the future of which essentially depends on state support and changes in tax legislation.

At the beginning of its independence, Ukraine was at about the same level of socio-economic development as Poland. Today, this parity has changed, not in favor of Ukraine. In particular, the IT market in Poland is characterized by its high results.

The Ukrainian information technology market is represented by a number of IT companies, including SoftServe, Infopulse, GlobalLogic, EPAM, ELEKS, and others.

The IT sphere of Ukraine is largely internationalized and has close contacts with the professional environment in the countries of the European Union. Thus, this year, in January, SoftServe (specializing in software development) has completed the purchasing process of the Polish software developer Coders Center (specializing in e-commerce platforms). Ivano-Frankivsk's company Softjourn, which became one of the top 100 outsourcing companies in the world, has recently opened an office in Wroclaw, Poland.

The extension of the European Union creates opportunities for the development of cross-border cooperation, the realization of common interests of Ukraine and neighboring states, with the development of appropriate instruments for their stimulation. One of these tools is the development of the IT sphere, which dynamically integrates into all sectors of the world economy, directly affecting the

overall growth of their economic and social indicators.

The Cross-border Cooperation Programme Poland-Belarus-Ukraine 2014-2020 is implemented under the European Neighbourhood Instrument and has been pursued for more than 15 years now since it was first launched in 2004 in the perspective for 2004-2006. Next, it was continued through the Financial Perspective 2007-2013 and is continued now, in the Financial Perspective 2014-2020. The main objective of the Programme is to support cross-border development processes taking place in the borderland between Poland, Belarus, and Ukraine. It means that it makes it possible for local communities to establish cooperation, gain new skills and experience, and thus offers opportunities to acquire funds necessary to stimulate local economic growth [4-5].

At the moment collaboration of Ukraine and Poland on cross-border issues benefits from the following CBC program within the European Neighbourhood and Partnership Instrument (ENPI): "Poland-Belarus-Ukraine", total sum of which for the whole program in 2014–2020 is EUR 202,959 million, EUR 186,201 million of which is provided by the EC and the rest is provided by the projects participants' co-financing (which is, according to the program rules, 10% of the amount granted). The priority areas of financial support flow are competitiveness of the border area, the life quality, networking and people-to-people collaboration. Thus, in 2009 environment improvement areas had total funding of EUR 133.1 million or 37% of the total funding for cross-border cooperation.

This program is a continuation and deepening of cooperation between the three neighboring countries, with the aim of promoting cross-border development processes.

Priorities: increasing competitiveness of the border area; improving the quality of life; networking and people-to-people co-operation. The area of the Programme is divided into basic and adjoining regions. The Programme covered areas lying directly or indirectly by the Polish-Belarusian-Ukrainian border with an area of 316.3 thousand km². the main goals of the program such as better conditions for entrepreneurship, tourism development, development of regional and local opportunities for cross-border cooperation. And also for the future program was added the fourth priority, which includes such goals as support to border efficiency and security, improvement of border management operations, customs and visas procedures.

Having decided on becoming a partner of the European integration, Ukraine finds its first and

foremost priority to be a cross-border proximity economy. The Ukrainian-Polish economic cooperation will be effective only if it covers all spheres of the economy: foreign trade, agriculture, energy, IT sphere. The most important instrument for the competitiveness increase of Ukrainian border regions is the European Neighbourhood and Partnership Instrument, which includes some programs such as "Poland-Belarus-Ukraine 2007-2013, and we have a continuation of this program in 2014-2020.

The development of Ukrainian-Polish cross-border cooperation has a number of specific features that make it different from other regions. First and foremost, the existing border was established in the middle of the XX century, and the historical memory of the cultural and economic features that existed here before World War II is not fully lost yet. The purpose of the Polish-Ukrainian cross-border cooperation should consist of preservation and restoration of the Ukrainian, Polish, and Jewish historical heritage, the support of cross-border business infrastructure development, which in turn can contribute to overcoming of the existing problems of the frontier territories of both countries [5, c. 35].

Cross-border cooperation, especially in Europe, has a number of similar problems having to do with establishing the state borders which often came as a result of political compromises. There are certain apprehensions and demands on both sides. An important humanitarian task of cross-border cooperation is overcoming prejudice and manifestations of national and religious hostility in mutual relations, as well as the support of friendly neighborhood relations at the frontier territories.

The main problem is overcoming the deformed economic structure of the frontier regions of Ukraine and Poland. The Ukrainian-Polish economic cooperation will be fruitful only if it embraces every sphere of the economy: manufacturing, agriculture, transport, services, education, tourism, etc. The development of the economy in the frontier regions will enable the destruction of the social basis for the so-called "small business at the border", including smuggling and illegal selling of excise products; this will change the nature of the "small cross-border movement". The market economy is not independently capable of solving the problems of the frontier territories. Therefore a program of cross-border cooperation developed by the governments of Ukraine and Poland should become the main instrument for addressing the imperfections of the market economy and moving towards the economic equality of the regions of both countries.

References

1. Bil M., 2008. Transfrontier Collaboration Of Ukraine's Regions In Tourism Industry: Modern State And Basic Directions Of Development// Academic papers collection. Democratic Governance, http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/DeVr/2008_2/fail/Bil.pdf.
2. Boiko T., Gazizullin I., 2011. Report On The Competitiveness Of The Regions Of Ukraine. Towards The Economic Growth And Prosperity. Effective Management, http://www.feg.org.ua/docs/Report_on_the_Competitiveness_of_Regions_of_Ukraine_2011.pdf.
3. Borko H., 2002. Paneuropean economic cooperation and its implications for the cross-border economic cooperation of Poland and Ukraine and Belarus. SGH, Warszawa, http://www.eadi.org/fileadmin/WG_Documents/Reg_WG/borko.pdf.
4. Borshch O., 2012. Cross-border cooperation as a development factor for borderline territories of Ukraine. Publisher: Springer Science+Business Media, European Journal of Law and Economics 20(12), <http://link.springer.com/article/10.1007%2Fs10657-012-9363-y#page-1>.
5. European Neighbourhood And Partnership Instrument – Ukraine: Country Strategy Paper (2014–2020).

Анотація

Христина Саноцька, Олександр Саєнко, Руслана Білик

УКРАЇНСЬКО-ПОЛЬСЬКЕ ТРАНСКОРДОННЕ СПІВРОБІТНИЦТВО : ПОТОЧНА СИТУАЦІЯ

Проаналізовано складові частини транскордонного співробітництва України і Польщі. Охарактеризовано основні напрями співробітництва обох держав на транскордонній основі в межах єврорегіонів. Розкрито становлення і розвиток українсько-польського транскордонного співробітництва. Досліджено формування двостороннього співробітництва й проаналізовано співпрацю України й Польщі в політичній, економічній, торгівельній та ІТ сфері. Розглянено теоретичні аспекти транскордонного співробітництва України та Польщі, стан міжнародної фінансової підтримки проектів транскордонного співробітництва України. Визначено пріоритетні напрями державної політики прикордонного співробітництва України. Українсько-польське економічне співробітництво буде плідним тільки в тому випадку, якщо воно охопить усі сфери економіки: виробництво, сільське господарство, транспорт, сферу послуг, освіта, туризм.

Ключові слова: Україна, Польща, транскордонне співробітництво, єврорегіон, соціально-економічний потенціал.

Аннотация

Кристина Саноцкая, Александр Саенко, Руслана Билик

УКРАИНСКО-ПОЛЬСКОЕ ТРАНСГРАНИЧНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО : ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ

Проанализировано составные части трансграничного сотрудничества Украины и Польши. Охарактеризованы основные направления сотрудничества обоих государств на трансграничной основе в рамках еврорегионов. Раскрыто становление и развитие украинско-польского трансграничного сотрудничества. Исследовано формирование двустороннего сотрудничества и проанализировано сотрудничество Украины и Польши в политической, экономической, торговой и IT сфере. Рассмотрены теоретические аспекты трансграничного сотрудничества Украины и Польши. Состояние международной финансовой поддержки проектов трансграничного сотрудничества Украины. Определены приоритетные направления государственной политики приграничного сотрудничества.

Ключевые слова: Украина, Польша, трансграничное сотрудничество, еврорегион, социально-экономический потенциал.

ЕКОНОМІКА Й УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК: 332.8:338.2

JEL Classification: O 018, R 110, R 580

© Лопатинський Ю.М., Попович Н.М., Лопашук І.А., 2019

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ УЧАСТІ У КЛАСТЕРАХ ПОТЕНЦІЙНИХ УЧАСНИКІВ

Формування системи показників ефективності функціонування кластерних утворень та їхніх структурних елементів становить мету дослідження. Система критеріїв оцінки результативності функціонування кластерної інтегрованої структури базується на співвідношенні економічних інтересів учасників цієї структури та результативних показників технологічної, інвестиційної, фінансової, операційної, управлінської, соціальної, екологічної ефективності. Узагальнено систему показників ефективності функціонування кластерних утворень та їхніх структурних елементів залежно від рівнів оцінки ефективності кластера. Визначено, що система принципів формування та функціонування кластерів може стати рушієм для ідентифікування існуючих і виокремлення перспективних утворень кластерного типу в Україні. Запропоновано методи оцінювання економічної ефективності діяльності кластерів.

Ключові слова: кластер, кластерна політика, моніторинг, показники ефективності, оцінка ефективності.

Постановка проблеми. Одним із провідних питань сучасної наукової думки є те, як на регіональному рівні утворюються та функціонують кластери, а також те, які в даному процесі можуть виникати проблеми. Така спрямованість досліджень дає можливість вчасно оцінити недоліки та вдосконалити механізми впровадження кластерів, особливо в частині реалізації регіональної політики.

Існування кластерів уже визнано і не є предметом дискусії, проте системний аналіз кластерів і визначення їхнього впливу на регіональні показники залишаються відкритою темою для емпіричних досліджень. Суб'єктивна думка дослідника досить часто стає основою визначення кластера. Але значний обсяг роботи у цій сфері проводиться виходячи з конкретних досліджень. Дана робота поглибила знання, розширила арсенал необхідних інструментів і дала можливість розробити рамки для визначення кластера. Необхідною умовою збереження конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта в ринковій економіці є постійна оцінка ефективності різних аспектів його підсистем і діяльності загалом. Відповідно, варто розглянути можливість оцінки економічної ефективності як окремого господарюючого суб'єкта, так і їхньої сукупності, тобто кластерного об'єднання.

Щоб в Україні у різних сферах економіки нормально функціонували кластерні структури, є

усі сприятливі умови. Перевагами створених кластерів є збільшена база оподаткування, що, відповідно, веде до зростання поповнень (доходів) бюджетів різних рівнів. Галузь, у якій створені та функціонують кластери, стає більш конкурентоспроможною, інвестиційно привабливішою.

У таких умовах зростає підприємницька активність, а продукція випускається вищої якості, відбувається розвиток регіональної інфраструктури. Разом із цим створюються нові робочі місця, а виплати з безробіття зменшуються.

Через стрімкий розвиток кластерів у світовій практиці та існуючі передумови їх створення в Україні постає необхідність досліджувати доцільність, напрямки впровадження та ступінь ефективності функціонування різних кластерних структур. Водночас постає необхідність розробити актуальну і дієву методику оцінки, яка найліпше підходила би для підприємств України.

Актуальність обраної теми і цього дослідження полягає у тому, що на сьогодні єдиний підхід до оцінки відсутній, а це створює проблеми вимірювання ефективності функціонування обраної кластерної структури. Немає і методики, яка була б універсальною і враховувала би вплив різного роду факторів (як зовнішніх, так і внутрішніх) на результати застосування тих чи інших кластерів. Подібного роду методика є лише як класичні положення,

що застосовуються для оцінювання вартості компаній у результаті їхнього злиття чи поглинання [7].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Висвітлення проблем кластерної політики у контексті формування та розвитку кластерів можна знайти у працях багатьох учених. Серед вітчизняних авторів це: З. Варналій, М. Войнаренко, Б. Губський, О. Єрмакова, В. Захарченко, С. Кримський, С. Соколенко. Серед зарубіжних учених-економістів, які досліджували економічні кластери та оцінювали ефективність їхнього функціонування, відзначимо передусім М. Портера, як свого роду автора і основоположника кластерного підходу, а також: М. Енрайта, П. Кругмана, Ф. Кука, А. Маршала, Р. Хасанова та ін.

Виділення не розв'язаних раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на проведені численні дослідження різних аспектів формування та впровадження кластерів і опубліковані результати, все ще залишається недостатньо вивченим питання методології аналізу синергетичного ефекту кластера. Це стосується як окремих підприємств-учасників кластера, так і загалом того регіону, де функціонує кластер.

Постановка завдання. Метою статті є формування системи показників ефективності функціонування кластерних утворень та їхніх структурних елементів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підходи до оцінювання кластерів на сьогодні дещо абстрактні, що не враховують особливості специфіки, а тому постає доцільність розробки уніфікованої методики, яка би на виході давала оцінку результативності функціонування кластерної структури як інтегрованої системи. Разом із тим, виходити будемо із твердження, що кластер – це складна система, якій притаманні такі властивості:

- цілісність (виявляється в таких властивостях, як ємерджентність і синергізм [5]);
- мультирівневість (справджується складністю структури, а також кількістю ієрархічних рівнів, різноманітністю елементів і зв'язків);
- цільова спрямованість (указує на слідування визначеним цілям);
- пристосовуваність і гнучкість (можливість адаптуватись і змінюватись, залежно від умов середовища).

Економічна політика базується на підвищенні конкурентоспроможності, що відображається у продуктивності, з якою країна чи регіон використовують свої трудові ресурси,

капітал та природні ресурси для виробництва товарів і послуг.

Державна політика на рівні кластерів повинна починатися зі збору інформації, яка ідентифікує існування кластерів. Роль уряду у класифікації інформації щодо складу кластера, членства, зайнятості та продуктивності є надзвичайно важливою. Така інформація дозволить ліпше узгодити державну політику та державні інвестиції з бізнес-потребами. Саме це зробить функціонування кластера ефективнішим та таким, що відповідає викликам сьогодення. Кластерна інформація також збільшить ефективність інвестиційного менеджменту приватного сектору та сприятиме формуванню нового бізнесу, який зможе скористатись наявними можливостями кластерів.

З огляду на те, що кластер розглядається як система, а не окремий елемент, можна дати таке визначення даного терміна: сукупність суб'єктів господарської діяльності, що існують у різних, але взаємопов'язаних, галузях, які об'єднані в єдину організаційну структуру і елементи якої взаємозалежні, функціонують разом і мають чітко визначену концепцію (рис. 1). Щоб у перспективі мати чіткі інструменти функціонування кластерів, важливо ефективно сформулювати соціально-економічні зв'язки між учасниками системи. У цих ланцюгах взаємодії мають враховуватися як зовнішні, так і внутрішні фактори, що безпосередньо формують подальший розвиток кластерних систем. Така взаємодія має спричиняти додатковий позитивний результат як для суб'єктів (елементів системи), так і для кластера (системи) в цілому, що створює потужний стимул до утворення єдиної системи розвитку та забезпечення цілісного механізму управління кластером.

Розрізняють кластери за двома принципами: одні виникли у процесі соціально-економічної еволюції, інші були створені штучно. Штучні кластери вимагають більшої уваги, а їхню діяльність можна розглядати як функціонування великого підприємства.

Кластери ж, що виникають спонтанно на основі ринкових процесів, і цей процес відбувається природно, відповідають місцевим потребам. Вони сприяють створенню спеціалізованих установ, нових фірм, залученню інфраструктурних інвестицій. А фірми, які засновані чи зареєстровані в інших регіонах, мають додаткові стимули для розміщення своїх активів у такому кластері. Інший аспект політики стимулювання утворення кластерів і залучення колективних інвестицій з боку учасників кластера в активи, це є співпраця з науково-

дослідними центрами, закладами освіти, громадськими організаціями тощо.

Потенційна роль уряду в розвитку кластерів полягає в тому, щоб надати стимули до об'єднання учасників кластерів, якщо вони є приватними, та створити умови для відповідних

секторних бізнес-центрів. Як тільки кластери організовуються через торгові асоціації або іншими засобами, державні установи повинні стати активними учасниками діалогу з кластером.

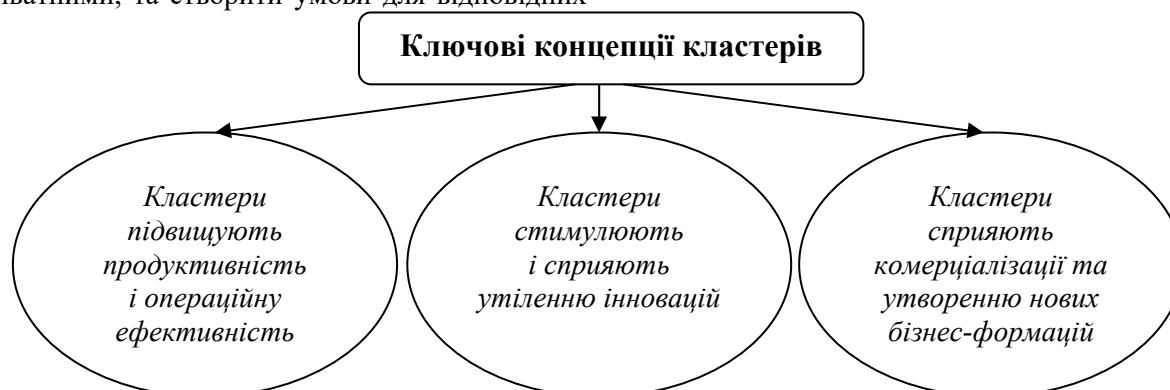


Рис. 1. Ключові концепції функціонування та розвитку кластерів

Джерело: узагальнено авторкою

Адже учасники кластера якнайліпше розуміють місцеві обмеження, пов'язані з ефективністю, визначають прогалини, слабкі сторони у соціально-економічному розвитку регіону.

Переважає більшість дослідників вважають, що оцінювати ефективність функціонування кластерних структур необхідно за такими показниками: обсяг виготовленої продукції та рентабельність виробництва. Так, М. Портер вважає, що «найліпшими критеріями переваг у міжнародній конкуренції є наявність великого та постійного експорту у значну кількість країн та/або істотний вивіз капіталу» [цитата за: 1], тобто він акцентує увагу на тому, що «міжнародний успіх визначається наявністю значного експорту або прямих іноземних інвестицій, які направляються на укріплення виробництва або підвищення кваліфікації робітників у країні» [1]; звертає особливу увагу на те, що «ознакою здорової моделі зростання національного доходу є зміщення в бік найбільш складних і продуктивних елементів і посилення позицій у галузях промисловості, які пов'язані з прогресивними технологіями та більш кваліфікованою робочою силою» [1].

Однак немає спільної думки серед науковців щодо показників ефективності функціонування кластерних утворень. Так, зокрема науковці виділяють різні змінні, що об'єднуються у групи, залежно від об'єкта оцінки [2], наприклад:

- узагальнюючі показники діяльності кластера (наприклад: збільшення зайнятості, кількості підприємств; зростання обсягів виробництва продукції, її експорту та ін.);
- показники впливу кластера на розвиток території чи галузі (зростання заробітної плати,

зростання обсягів податкових надходжень до бюджетів різних рівнів тощо) [2];

- показники стану підприємства, який є елементом кластера (обсяг реалізованої продукції, прибуток, рентабельність);

- показники мотивації учасників кластера (доступність отримання додаткових позик і кредитів, зниження ризиків операцій тощо);

- показники ефективності використання певних наявних видів ресурсів (матеріаловіддача, капіталовіддача, продуктивність праці та ін.);

- показники системного впливу кластера на розвиток господарських відносин і зв'язків (кількість сумісних проєктів, впровадження в діяльність кластера спільних розробок, спільна маркетингова кампанія тощо) [4].

Показники ефективності, які відображають інтереси учасників кластера, варто розділити на економічну, соціальну, екологічну та науково-технічну результативність. Крім того, аналіз ефективності необхідно проводити на всіх рівнях: макро-, мезо- та мікро (рис. 2).

Серед економічних показників варто розглянути ті, які відображають ефект від участі у кластері, незалежно від його природи (тобто, чи є він наслідком еволюційного розвитку, чи виник штучно). До таких, зокрема, можна віднести:

- ефект зниження витрат за окремими операціями;
- ефект спільного використання інфраструктурних об'єднань;
- зниження ризиків операцій;
- питому вагу податкових відрахувань;

- інвестиційну привабливість тощо.

Щодо соціальних показників ефективності, то вони визначаються появою нових робочих місць, зростанням рівня зайнятості персоналу, покращенням умов праці, більш комфортним

рівнем життя, ліпшим іміджем, зміцненням авторитету та впливом на соціальні процеси суспільства [5].



Рис. 2 Комплексна оцінка економічної ефективності кластера на мікро-, мезо- та макрорівнях

Джерело: розроблено авторкою на основі [6]

Екологічна ефективність демонструє, наскільки гармонійні відносини людини із довкіллям, а саме якою мірою підприємницька діяльність безпечна для середовища (екологічна) і наскільки дотримані норми чинного природоохоронного законодавства, як саме створюються та реалізуються програми із захисту та збереження навколишнього середовища, а також наскільки успішно впроваджуються засади екологістики [7] та реалізуються програми із вторинної переробки сміття.

Науково-технічна ефективність – це своєрідний показник запасу міцності виробничих систем, наукових організацій щодо їх продуктивності у виконанні завдання через випуск продукції в межах кластера (що

стосується підприємств і підприємців), тобто наскільки ефективно господарські суб'єкти реагують на зміни і новітні технології, виконуючи при цьому місію організації / суб'єкта.

До показників науково-технічної ефективності відносять ефект від дифузії інновацій, частоту зміни асортименту, кількість інноваційних ідей персоналу в межах підприємства та в межах кластера, а також рівень їх реалізації тощо.

Кінцевий ефект у загальному вимірі для кожного окремого підприємства в межах участі у кластері буде сукупним ефектом від усіх перерахованих. Однак найвагомішими є показники перших двох груп результативності: економічної та соціальної. Адже нормальне

функціонування підприємства зумовлене раціональним економічним обґрунтуванням, а соціальні показники є індикатором ефективності впровадження економічної політики і навпаки.

Висновки. Методичний підхід, який запропоновано у даному дослідженні, дає можливість комплексно оцінити ефективність функціонування кластерів в регіоні на основі тих ефектів, що створюються в рамках конкретного кластера.

Переважання кластерів в економіці, на відміну від ізольованих компаній і галузей, позитивно позначається і на регіональній економіці, де є висока географічна концентрація взаємозв'язаних галузей. Вагомим фактором успішності розробки і реалізації стратегій розвитку кластерів є активна позиція лідерів бізнесу, а також налагоджені партнерські стосунки в межах інтересів різних підприємницьких груп у регіоні.

Отже, кластери – це важіль економічного розвитку, який обґрунтовано вважається інноваційною системою прикладного значення, оскільки науково-технічний і соціально-економічний розвиток потребують зосередження ресурсів. Разом із тим, інтелектуальний, професійний та організаційний потенціал країни посилюється лише за умови взаємодії із соціумом і духовною базою. Саме кластери можуть бути тими чинниками, що сприятимуть знаходженню точок зростання для кожного конкретного регіону із поступовим забезпеченням його конкурентних переваг при вдалій концентрації виробництва, його

спеціалізації, використанні сучасних досягнень комунікації, координації, кооперації та співпраці. Як наслідок, у багатьох країнах кластери є об'єктом посиленого інтересу і напрямком упровадження.

Оцінка ефективності кластера завжди проводиться комплексно, на кількох рівнях із застосуванням ряду показників. Передусім така ситуація формується за рахунок поєднання економічних, які визначаються, виходячи із різних підходів класифікації, соціально-економічних цінностей, якісних та кількісних параметрів, чинників екстенсивного та інтенсивного розвитку тощо. І якщо економічні показники – це вимірювані величини, які здебільшого розраховуються та подаються у вигляді цифр, графіків і таблиць, то соціально-економічні показники розрахунку ефективності кластера досить часто важко піддаються кількісному виміру й оцінці рівня якості.

Тому у процесі проведення аналітичної роботи щодо конкретного кластера може застосовуватись неповна процедура оцінювання. Її метою є, до прикладу, визначення економічної ефективності використання певного виду ресурсу всередині кластера або реалізованого проекту в його рамках. Спираючись на наявну статистичну базу по регіону, очевидно, що і показники ефективності будуть відрізнятися. Проте, якими б не були умови розвитку, аналіз змін і прогноз показників економічного розвитку території, в рамках якої функціонує кластер вирішальний і першочерговий.

Список літератури

1. Басюк О. В. Методичні основи оцінки діяльності регіональних кластерів. URL: <http://www.readera.org/article/metodyechniosnovye-otsinkye-dialnosti-rehionalnyekh-klasteriv10153218.html>.
2. Башнянин Г. І., Городиський Т. І., Іванченко Г. В. Особливості оцінювання ефективності кластерних утворень // *Науковий вісник НЛТУ України*. 2013. Вип. 23.7. С. 157–164.
3. Буянова М. Э. Оценка эффективности создания региональных инновационных кластеров. URL: <http://innovation.gov.ru/sites/default/files/documents/2014/25356/3954.pdf>.
4. Єрмакова О. А. Економічна ефективність функціонування кластерів: оцінювання та аналіз впливу на конкурентоспроможність регіону // *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 11 (137). С. 174–180.
5. Захарченко В. И. Кластерная форма территориально-производственной организации. Одеса: Фаворит. Ч. 2. Повышение региональной конкурентоспособности на основе кластерного подхода. 2010. 236 с.
6. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление. Москва : Олимп-Бизнес, 2002. 565 с.
7. Пічугіна М. А. Оцінка ефективності діяльності інноваційного кластеру. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=245>.
8. Bulin D.A. Cluster Analysis of Impact and Competitiveness. URL: http://www.globeco.ro/wp-content/uploads/vol/split/vol_2_no_1/geo_2014_vol2_no_1_art_014.pdf.
9. Porter M. E. Clusters and Economic Policy: Aligning Public Policy with the New Economics of Competition. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/eb8c/36b4af03600c0177be24c345cd3a2713efcd.pdf>.
10. Tvaronavičienė M., Razminienė K., Piccinetti L. Cluster efficiency study through benchmarking. URL: https://www.researchgate.net/publication/288891789_Cluster_efficiency_study_through_benchmarking.

References

1. Basiuk, O. V. (2018), "Methodological bases of regional cluster activity evaluation", available at: <http://www.readera.org/article/metodyechniosnovye-otsinky-dialnosti-rehionalnyekh-klasteriv10153218.html>.
2. Bashnianyn, G.I., Horodyskyi, T.I. and Ivanchenko, H.V. (2013), "Features of evaluation of efficiency of cluster formations", *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, pp. 157–164.
3. Buianova, M. E. (2014), "Assessment of the effectiveness of creating regional innovation clusters", available at: <http://innovation.gov.ru/sites/default/files/documents/2014/25356/3954.pdf>.
4. Yermakova, O. A. (2012), "The economic efficiency of clusters evaluation and analysis of the impact on the competitiveness of the region", *Aktualni problemy ekonomiky*. no. № 11 (137). pp. 174–180.
5. Zakherchenko, V. I. (2010), *Klasternaia forma territorialno-proizvodstvennoi organizatsii* [Cluster form of territorial production organization]. Odessa: Favorite. Part 2. Enhancing regional competitiveness through a cluster approach.
6. Kouplend, T. (2002), *Stoimost kompanii: otsenka i upravlenie* [Company value: valuation and management], Olimp-Biznes, Moscow.
7. Pichuhina, M.A. "Assessment of the effectiveness of the innovation cluster", available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=245>.
8. Bulin, D.A. "Cluster Analysis of Impact and Competitiveness", available at: http://www.globeco.ro/wp-content/uploads/vol/split/vol_2_no_1/geo_2014_vol2_no_1_art_014.pdf.
9. Porter, M. E. "Clusters and Economic Policy: Aligning Public Policy with the New Economics of Competition", available at: <https://pdfs.semanticscholar.org/eb8c/36b4af03600c0177be24c345cd3a2713efcd.pdf>.
10. Tvaronavičienė, M., Razminienė, K. And Piccinetti, L. "Cluster efficiency study through benchmarking", available at: https://www.researchgate.net/publication/288891789_Cluster_efficiency_study_through_benchmarking.

Аннотация

Юрій Лопатинський, Наталія Попович, Інна Лопашук

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ УЧАСТИЯ В КЛАСТЕРЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ УЧАСТНИКОВ

Исследована необходимость осуществления оценки эффективности кластерных образований и их структурных элементов. Предложены методы оценки экономической эффективности деятельности кластеров. Обобщено систему показателей эффективности функционирования кластерных образований и их структурных элементов в зависимости от уровней оценки эффективности кластера. Определено, что система принципов формирования и функционирования кластеров может стать движителем для идентификации существующих и выделения перспективных образований кластерного типа в Украине.

Ключевые слова: кластер, мониторинг, показатели эффективности, оценка эффективности.

Summary

Yurii Lopatynskyi, Nataliia Popovich, Inna Lopashchuk

ECONOMIC EFFICIENCY OF PARTICIPATION IN A CLUSTER OF POTENTIAL PARTICIPANTS

A cluster is a geographic concentration of related companies, organizations, and institutions in a particular field that can be present in a region, state, or nation. Clusters arise because they raise a company's productivity, which is influenced by local assets and the presence of like firms, institutions, and infrastructure that surround it. That is why the necessity of an estimation of efficiency of cluster formations and their structural elements is investigated. Methods of estimation of economic efficiency of cluster activity are offered. A system of indicators of the efficiency of the functioning of cluster entities and their structural elements, based on the levels of cluster efficiency evaluation, is generalized. It is determined that the system of principles for the formation and functioning of clusters can be a motive for identifying existing and identifying promising cluster type entities in Ukraine.

Keywords: cluster, monitoring, efficiency indicators, evaluation of the effectiveness.

УДК: 332.1: [338.46:37]
JEL Classification: I 200

© Романюк Н.В., 2019

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

РЕГІОНАЛЬНА ОСВІТНЯ МЕРЕЖА: ПОНЯТТЯ Й ОСОБЛИВОСТІ

Досліджуються суті мережевого підходу та варіанти його реалізації на ринку знань як форми взаємодії освітніх організацій різного рівня. Розглянуто підходи та дефініції стосовно визначення категорії «регіональна освітня мережа». Визначені можливості реалізації особливостей мережевої економіки, які доцільно застосовувати в процесах формування регіональної освітньої мережі. Узагальнено основні принципи, форми і моделі, які впливають на розвиток та формування регіональної освітньої мережі.

Зроблено висновок, що регіональна освітня мережа володіє абсолютно новими традиційними елементами, які наділені комунікативними і технологічними властивостями.

Ключові слова: мережа, мережевий підхід, регіональна освітня мережа, квазіінтеграція, проектна модель, промоутерські мережі, рекрутингові мережі.

Постановка проблеми. Формування економіки, що базується на знаннях і швидких технологічних змінах, визначає концептуальні підходи до суперництва та взаємодії на ринку знань: поєднання конкуренції та кооперації, поєднання співпраці і суперництва [9, с.32], відкрите, довгострокове, взаємовигідне партнерство. У зв'язку з цим Г. Клейнер [9, с. 32; 10, с.11-12] наголошує на особливостях сучасного ринку знань: виробники знань володіють сильним і самостійним внутрішнім стимулом для пізнання та створення нових знань; необхідність професійного середовища для виробників знань, тобто інноваційної економіки; гармонійне поєднання суперництва та співробітництва між агентами на ринку знань – в економіці знань визначальною компетенцією стає конкордодатність (здатність до співпраці); на зміну конкуренції приходять «коєволюція» (узгодженість розвитку), «конкооперація» (співробітництво у виконанні робіт) і «коокуренція»; нелінійність економічного простору – неможливість приведення одних економічних об'єктів до інших за допомогою лінійних перетворень. «Коокуренція» дозволяє учасникам формувати власний конкурентний потенціал і використовувати партнера для відшкодування відсутніх конкурентних переваг. Принцип «конкооперації» спрямований на формування колективних або спільних конкурентних переваг учасників, які не є прямими конкурентами. Основна характеристика майбутньої освіти – здатність працювати в колаборації, тобто вміння брати участь у такій спільній роботі, коли завдання і цілі цієї роботи плавно перетікають у завдання і цілі учасників [20].

Зазначене примушує регіональних провайдерів освітніх послуг шукати нетрадиційні форми взаємодії із зацікавленими гравцями

регіонального освітнього середовища та партнерства з цільовими аудиторіями (абітурієнти, бізнес, органи влади, громадські організації), які реалізуються в рамках сучасної парадигми маркетингу – від перемоги над конкурентами до створення системи цінностей (value creation) спільно зі споживачем. Трансформувати систему економічних і соціальних відносин на ринку знань можна через мережеву форму їх організації, яка дасть можливість адаптувати «ієрархічні і ринкові форми обслуговування економічних відносин» [14], сформувати спільне інформаційне середовище, дозволить більш повно використовувати існуючі бази знань, розширити можливості та нівелювати загрози нової мережевої економічної системи, і головне – налагодити довгострокові взаємовигідні партнерські відносини з цільовими аудиторіями. Ідея мережевого підходу позиціонується в принципах Болонського процесу, який зближує і гармонізує системи вищої освіти різних європейських країн для створення єдиного європейського освітнього простору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні вчені визнають, що мережевий підхід є характерною рисою нового економічного простору на глобальному, національному, міжрегіональному, регіональному, локальному та на мікрорівні. Мережі, мережевий підхід і мережева економіка позиціонуються як об'єкт наукового аналізу з кінця 70-х років XX ст. і починаючи з 80-90 рр. XX ст. стали предметом величезної кількості аналітичних та емпіричних досліджень у рамках великого ряду наукових напрямків і шкіл у сфері психології, соціології, економіки, освіти, менеджменту та маркетингу (Р. Акрол, В. Антропов, Ф. Вебстер, М. Згуровський, А. Ігнат'єв, В. Іноземцев, М. Кастельс, Ф. Котлер, Р. Кроуфорд,

Д. Новиков, І. Осадчий, В. Стойкова, С. Парінов, О. Пастовенський, Н. Портнова, Р. Хагінс, В. Черненко, А. Шевчук та інші).

Так само давно він реалізується у різних сферах і галузях економіки через підприємницькі, корпоративні, фінансові, торговельні, туристичні, готельні, інформаційні, освітні, сімейні, ділові та інші мережі. Поряд з терміном «мережева економіка» використовуються дефініції «нова економіка», «електронна економіка», «інформаційна економіка», «інформаційна економіка» [6], «економіка знань», «е-економіка», «інтернет-економіка» та інші. На даний час методологічні основи теорії мережеских форм організації продовжують формуватися, розробляється понятійний апарат, ведуться дискусії щодо структури мереж, досліджуються мережі, що виникають на сучасних ринках, у тому числі на ринку знань / ринку освітніх послуг. Однак більшість розробок стосуються мережевої форми реалізації освітніх програм, мережі філій окремого навчального закладу, мереж дистанційної освіти, і в меншій мірі – мережевої форми взаємодії автономних освітніх організацій, особливо на регіональному рівні.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження суті мережевого підходу та варіантів його реалізації на ринку знань як форми взаємодії освітніх організацій різного рівня, формування поняття «регіональна освітня мережа», визначення можливостей реалізації особливостей мережевої економіки в регіональній освітній мережі.

Виклад основного матеріалу. Сучасна економіка спонтанно трансформується в складно організовану мережеву систему («безперервно поточний простір потоків»), що надає їй здатність безперервних оновлень [22]. Європейська Комісія у доповіді «Конвергенція телекомунікаційних, мовних та інформаційних технологій: європейський підхід» визнала, що глобальна мережева економіка (англ. Networked economy) дозволяє сформувати «середовище, в якому будь-яка компанія або індивід, що знаходяться в будь-якій точці економічної системи, можуть контактувати легко і з мінімальними витратами з будь-якою іншою компанією чи індивідом з приводу спільної роботи, для торгівлі, для обміну ідеями та нау-хау або просто для задоволення» [30].

Як зазначає Мануель Кастельс, історична тенденція інформаційної ери складається так, що все більше процесів і домінуючих функцій організовані за принципом мереж [7], відбувається формування «мережевого суспільства» – динамічної відкритої системи,

основу якої складають «мережі виробництва, влади і досвіду, які утворюють культуру віртуальності в глобальних потоках, які перетинають час і простір ... Усі суспільства інформаційної епохи справді пронизані – з різною інтенсивністю – повсюдною логікою мережевого суспільства, чия динамічна експансія поступово абсорбує і підпорядковує попередні соціальні форми» [6, с. 505]. Постмодернізм приходить на зміну капіталізму й етатизму: «знання й інформація стають ключовими джерелами продуктивності та конкурентоспроможності. Нова економіка організована навколо інформаційних мереж, які не мають центру, і заснована на постійній взаємодії між вузлами цих мереж, незалежно від того, локальні вони чи глобальні» [8].

Мережева економіка досліджує економічну вигоду від об'єднання агентів в різного роду мережі, вивчає мережеві особливості та явища, що мають місце в різних ситуаціях, у різних сферах, на різних ринках. У рамках мережевої економіки розглядаються взаємодіючі мережеві структури, що належать різним агентам економічної діяльності, які є достатньо автономними, мають власні цілі і не завжди мають один з одним прямі взаємні зв'язки.

Розвиток мережевої економіки – це закономірний процес, який зумовлює трансформацію соціально-економічної системи, зміну моделі ринку та його структури, налагодження нових інноваційно зорієнтованих механізмів економічного зростання. Однак «мережева економіка не руйнує традиційну економічну систему, вона виступає механізмом, який у неї вбудований» [4], «діє додатково до ринкового й ієрархічного механізмів регулювання, тому конкурує з ними за обслуговування взаємодії між людьми в економіці» [14].

Головною відмінністю мережеских форм від ринкових та ієрархічних Джоел Подольний та Карен Пейджої пропонують вважати: а) тривалість зв'язків між агентами, які б) регламентуються цими ж агентами без участі вищої влади. Відповідно, в ринкових відносинах присутній пункт «б»), але відсутній перший пункт, оскільки ринкові взаємодії в чистому вигляді засновані на епізодичних зв'язках, що створюються для цілей обміну і закінчуються відразу після здійснення транзакції. В ієрархічних структурах зв'язки можуть тривати довше, ніж на ринку, але вони регламентуються вищими органами влади. Мережева форма організації економічної діяльності, в порівнянні зі звичайними ринковими формами, створює ліпші комунікації, ніж це може зробити ринок,

забезпечує кращу координацію її учасників. Кордони мережевих форм організації зазвичай більш керовані, ніж кордони ієрархій, тому легшими є і модифікації композицій мережевих організацій як відповідна реакція на зміни, що відбуваються [29].

У ХХІ сторіччі мережевий механізм координації почав активніше освоюватися, оскільки від дозволяє нівелювати функціональні недоліки і синтезувати переваги вертикального управління та моделі традиційного ринку. «Світ переходить до нового, мережевого укладу, який заснований на динамічних горизонтальних взаємодіях, а світова економіка та всі її підсистеми стратифікують у кластерно-мережеві структури – які більш гнучкі, ніж ієрархії, й одночасно більш інтегровані, ніж модель ринку» [16, с. 14].

Термін «мережа» має універсальний характер і являє собою безліч різних елементів (учасників, самої діяльності, конкретних ресурсів), що знаходяться в процесі розвитку, в різних відносинах і об'єднаних між собою різними типами зв'язків. Традиційним і найпростішим вважається визначення М. Кастельса: «мережа – це комплекс взаємопов'язаних вузлів, конкретний зміст кожного з яких залежить від характеру певної мережевої структури [7]. Ще одне класичне визначення належить Х. Хакансону, який у своїх працях розглядає мережу як «набір суб'єктів, які інституційно не залежать один від одного, але здійснюють дії або контролюють ресурси, які в деякому сенсі є взаємозалежними. Більше того, щонайменше, існує деяка угода між суб'єктами ринкової взаємодії щодо існування цієї залежності» [26].

Загалом залежно від предмета й об'єкта дослідження мережі розглядають: як спосіб взаємодії (горизонтальної та вертикальної) організацій, які з правового погляду є самостійними, а з економічного – залежними; як спосіб об'єднання (інтеграції) організацій через систему вертикальних і горизонтальних коопераційних контрактів і угод, як спосіб координації діяльності організацій і залучення потенційних партнерів; як інститут, який визначає правила інтеграції та взаємодії підприємств економічних суб'єктів системи цінностей яких, подібні чи близькі [2]. Мережа має певну динамічну (таку, що змінюється в часі) структуру, а метою учасників у мережі є отримання доступу до мережевих ресурсів.

На регіональному рівні досить довго домінували вертикально-інтегровані мережі, які пов'язані з переробкою та продажем сировини й готової продукції, тому в регіоналістиці поняття «мережі» часто трактується як синонім понять

«комплекси», «промислові райони», «альянси», «асоціації», «кластери», «скупчення», «вузли» тощо. Сьогодні регіональні мережі пов'язують з формуванням і просуванням якісно нових, насичених елементами новоствореного знання, віртуальних продуктів, продуктованих розвитком інноваційних територіальних локалізацій; в основному це мережі комунікації, консалтинг, аутсорсинг, медицина, послуги освітнього, консультаційного, подієвого, інтелектуально-перетворюючого характеру. На рівні регіону мережі виконують функції, пов'язані з функціонуванням і розвитком регіону: розробка і налагодження ефективних комунікацій між організаціями; об'єднання географічно розрізнених однотипних суб'єктів у територіальну функціональну підсистему; інтеграція окремих продуктів, збагачення їх новим знанням, формування якісно нової кінцевої продукції; дифузія передового досвіду і наукових досягнень у певній галузі, нових продуктів і нових технологій; отримання матеріального результату у вигляді розширення бізнесу і збільшення прибутку, а також створення потенціалу, спрямованого на комплексне використання новітніх методик розробки та просування продукту [18].

Мережеві організації активно впливають на розвиток регіональних економічних систем, виходячи з принципів їх функціонування у процесі становлення «економіки, заснованої на знаннях»:

- принцип експоненціального розвитку мережевих відносин: відповідність зростання числа провайдерів різного рівня і зростання числа користувачів в існуючих інформаційних мережах;

- принцип зростаючого ефекту: збільшення обсягу виробництва і продажів мережевих продуктів без залучення додаткових матеріальних ресурсів призводить до зростання обсягу одержуваного прибутку;

- принцип повноти: цінність мережевого продукту зумовлена як надмірністю пропозиції, так і його поширення: чим більше товару в мережі, тим ціннішим він стає для всіх потенційних споживачів;

- принцип зворотного ціноутворення: всі найліпші продукти мережі, що зустрічаються в різних її відгалуженнях, з плином часу мають явну тенденцію до зниження цін;

- принцип безоплатності залучення: найцінніші послуги повинні надаватися зацікавленим покупцям за мінімальними цінами або безкоштовно, що дозволяє залучити в мережеву економіку все нових і нових учасників, розширити її оборот;

- принцип переоцінки цінностей: поступове часткове заміщення матеріальних цінностей на специфічні мережеві продукти – систему нових знань і віртуальних цінностей;

- принцип глобальної інтеграції: будь-який бізнес у мережевій економіці поширюється практично миттєво по всіх країнах світу, для нього майже не існує істотних бар'єрів, які можуть загальмувати або взагалі зупинити розвиток індустріальних видів бізнесу;

- принцип спонтанності розвитку: відсутність вертикалі економічної влади, що координує і спрямовує діяльність інших учасників мережі;

- принцип коригуючого хаосу: життєздатність компаній у мережевій економіці забезпечується за допомогою періодично наступаючого нерівноважного стану [3; 14].

У даний час важко уявити собі сферу регіональної економіки, в якій у тій чи іншій мірі не відбувалася б мережева взаємодія. Особливо інтенсивний цей процес у торгівлі, фінансовій та страховій, інформаційно-комунікаційній, медичній та інших сферах. Сьогодні ці процеси актуалізуються й у сфері освіти, зокрема вищої та поствищої, де основним напрямком розвитку є формування спільного освітнього середовища, інтеграція в міжнародний освітній простір. Створення та реалізація мережевої взаємодії змінює не тільки кількісні, але і якісні характеристики взаємодії, що призводить до появи нових регіональних, міжрегіональних, міжнародних мережових утворень.

Традиційний підхід до розуміння регіональної освітньої мережі, який трактував її як «сукупність регіональних освітніх установ та органів управління освітою, які розглядаються як організаційні, економічні, соціальні та інші об'єкти» [19], сьогодні практично вичерпав себе і застосовується переважно в національній та регіональній статистиці освіти для характеристики «складу і структури, але не функцій регіональної освітньої системи» [12, с.5]. Д. Новіков пропонує розуміти під регіональною освітньою мережею не просто сукупність освітніх установ регіону, а таких, «які спільно реалізують спадкоємні освітні програми і державні освітні стандарти різного рівня і спрямованості, а також органів управління освітою» [13]. На наш погляд, важливе сьогодні розуміння регіональної освітньої мережі як напівформальної (віртуальної) структури, яка охоплює різноманітні елементи, зв'язки, відносини та взаємодію між ними, і де органи управління виконують координуючу та обслуговуючу функцію. Нові способи взаємодії –

на основі конкуренції або на основі кооперації, або на основі інтеграції учасників мережі – дадуть можливість сформувати пропозицію якісних освітніх послуг на регіональному ринку знань.

Актуальність мережевого підходу в освіті зумовлена надзвичайно високим рівнем адаптивності споживачів освітнього продукту до мережових технологій, методів та інструментів. Мережевий підхід в освіті особливий, у ньому «мережева ідеологія і цінність не зводяться до зменшення сукупної вартості володіння мережовим компонентом, а сама мережева освіта не зводиться до застосування комп'ютера. Вона пов'язана з іншою організацією і змістом, з іншим кадровим і методичним забезпеченням усієї освітньої інфраструктури [1]. Мережевий підхід в освіті – «це, скоріше, соціальне явище» [15].

Визначення регіональної освітньої мережі сформулюємо на основі дефініції Джоела Подольного та Карена Пейджої [29]: «Регіональна освітня мережа – це відносно відкрита сукупність / коаліція незалежних освітніх організацій регіону, які об'єднані спільними цілями, мають повторювані довгострокові партнерські зв'язки, пов'язані та безперервні комунікації, а процес управління здійснюється на колективній і рівноправній основі». Регіональній освітній мережі притаманні:

- квазіінтеграція – об'єднання суб'єктів регіонального ринку знань на основі «розвитку стійких довгострокових зв'язків між ними при відсутності юридично оформленого трансферу прав власності» [32];

- добровільна участь у співробітництві (добровільне об'єднання);

- автономність учасників і самостійність з правової точки зору;

- поліцентричність – оскільки мережа не має формального статусу, то немає централізованого владного органу;

- близька / подібна система цінностей та організаційна культура;

- включеність – кожен учасник регіональної освітньої мережі повинен постійно модернізувати свій освітній продукт і доводити свою доцільність і корисність для мережі;

- рівноправність і довіра – кожен учасник мережі має рівноправний статус по відношенню один до одного, рішення приймаються колективно;

- переважання почуття взаємних зобов'язань і відповідальності у відносинах між учасниками, а не бажання отримати вигоду з довіри;

- конкуренція за право диктувати стратегію розвитку з урахуванням цінності ресурсів і компетенцій практично кожного партнера. Така конкуренція є навіть у мережі з сильним домінуючим актором і, тим більше, в мережах, де партнери приблизно рівноправні [25; 27];

- інтерактивний характер розвитку – розвиток окремого учасника мережі залежить від конкурентних переваг інших учасників і від суміжних галузей, від того, як вони пристосовуються до змін [11];

- відносна відкритість – легкість вступу нових учасників у мережу та виходу з неї;

- погашення конфліктних ситуацій відповідно до спільно вироблених норм-«обмежувачів» і правил, які змушують кожного з партнерів зважати на інтереси інших учасників;

- відкриті комунікації – «встановлення широких, багатовимірних зв'язків комунікації; спонтанність – вільне формування, плинність, постійна зміна структури» [17, с.129-130];

- наявність специфічної інформаційно-комунікаційної інфраструктури – Регіональної інформаційної системи (PIC);

- рухомість – здатність розвиватися разом зі своїм оточенням та еволюцією окремих елементів;

- адаптивність – пристосування до змін внутрішнього середовища, невизначеності та динамізму зовнішнього середовища;

- спільне навчання на основі обміну інформацією та знаннями;

- наявність шкали оцінок ефективності, системи індикаторів результативності мережі;

- критичними факторами успіху стратегій конкурентного співробітництва є обмін знаннями, різноманітність взаємовідносин, лідерство і формування довіри [23; 28; 31];

- здатність до самоорганізації та саморегуляції;

- рухомість і мобільність – можливість вчасної трансформації та функціональної реорганізації.

Як зазначає М. Шерешев [11], освітня мережа як система контрактів між формально незалежними економічними агентами дозволяє оптимально комбінувати і використовувати ресурси, в тому числі знання в імпліцитній і експліцитній формах. Знання (особливо неявні) є тими ресурсами, яким у мережах віддається визначальна роль.

В основі регіональної освітньої мережі знаходиться соціальна мережа [21], вузлами якої є окремі освітні організації, і не тільки крупні провайдери (ЗВО/ВНЗ, коледжі, система загальноосвітніх закладів), але й невеликі гравці

ринку знань (курси, тренінги, авторські класи, студії, майстерні), які не мають ринкової влади, оскільки їх частка продажів вельми несуттєва. Включеність у регіональну освітню мережу дозволяють їм «отримати кумулятивний («віртуальний») розмір, який дає їм можливість успішно конкурувати і з великими гравцями ринку, і з іншими квазіінтегрованими структурами» [11]. Крім того, довгострокові взаємовигідні партнерські відносини виникають також між освітньою мережею (надавачами освітніх послуг) і зовнішніми цільовими аудиторіями (споживачами послуг). Головні зусилля мережевої структури спрямовані на збереження унікальності кожного партнера при одночасному визнанні ними колективних цінностей, активності в досягненні спільних цілей.

Підходи до моделей освітніх мережі різноманітні. Їх тип залежить від учасників, цілей, взаємозв'язків, ієрархічності, структури, нормативно-правових обмежень, освітньої культури, інноваційності освітнього середовища та його готовності до змін тощо. Наприклад: горизонтальна (за участю установ освіти одного рівня), вертикальна (організація спільної діяльності освітніх організацій різних рівнів), змішана (за участю освітніх і наукових установ, бізнесу тощо); однорангова модель мережі (складається з вузлів, що несуть однаковий функціонал і подібний зміст), дворангова модель мережі (містить вузли, що несуть унікальний зміст, не дублюючи, а доповнюючи один одного); матрична модель, сконцентрована модель, модель розподільчої мережі, модель ланцюга; ресурсна (з наявністю ресурсного центру як основи мережевої взаємодії з функцією розподілу ресурсів) і координаційна (зі створенням регулюючого центру з домінуючою функцією координації) та інші. Розглянемо варіант моделей, описаний Ю. Франком [24], згідно з яким, на наш погляд, регіональна освітня мережа теоретично може формуватися як:

1) мережева структура на основі крупного закладу вищої освіти, потужного гравця регіонального ринку освітніх послуг та інноваційних розробок, який вступає в мережеву взаємодію з численними організаціями різних рівнів освіти, представниками соціального й економічного сектора регіонального, національного ті міжнародного рівня, які «беруть участь у створенні і є розробниками мережевих освітніх подій, проектів і програм» [5]. Лідер збирає навколо себе освітні заклади меншого розміру (школи, коледжі, заклади професійної освіти), які для нього готують абітурієнтів, передає програми післядипломної освіти,

замовлення на наукові та прикладні розробки, освітні послуги субмережі (курсова мережа, МВІ, лабораторії, стартапи) на аутсорсинг. Така модель мережі є ієрархією, де провідний заклад займає домінуюче становище по відношенню до всіх інших, будучи генератором замовлень. Партнери, які входять у таку мережу, повинні відрізнятися високою гнучкістю, адекватністю та високим потенціалом адаптації до постійно змінюваних умов.

2) мережева структура без явного лідера, тобто сукупність освітніх закладів, близьких за розміром, функціонально сумісних, більшість яких самостійні в правовому відношенні, але потребують тісних ділових зв'язків і підтримують стійкість один одного в мережі. Подібна модель мережі забезпечує підвищення конкурентоспроможності території. Учасники отримують доступ до спільних кадрових, матеріально-технічних, інформаційно-методичних та інших ресурсів, зростає доступність і варіативність освіти, формуються спільні регіональні освітні майданчики, організовуються регіональні події, заходи (конкурси, фестивалі, літні школи тощо), проводяться соціологічні та маркетингові дослідження, реалізується спільна маркетингова програма просування регіонального освітнього продукту.

Форми реалізації мережевої взаємодії на рівні регіону також різноманітні: освітні округи, освітні кластери, партнерські мережі, мережа дистанційного навчання, стартапи (startup), бізнес-інкубатори, технопарки, ресурсні центри, базові кафедри, спільні бази практик, мережеві університети, центри додаткової освіти, проектна модель, єдина електронна платформа, спільні сервіси набору студентів, промоутерські мережі, рекрутингові мережі, мережа курсів підвищення кваліфікації, інформаційно-методичний портал, сервіс відео-інтернет комунікацій, єдина бібліотечна мережа, спільні спортивні споруди, спільні дослідницькі потужності, спільні лабораторії, web-лабораторії, кампуси, мережеві освітні програми, програми академічної мобільності тощо.

Для регіонального ринку знань «мережева форма управління може забезпечити краще навчання, розширену легітимність і престиж, ліпший контроль над зовнішнім середовищем і кращі економічні результати» [29]. Регіональна освітня мережа виходить за рамки традиційних ринкових трансакцій, вона передбачає і розвиває довготривалі партнерські взаємовигідні відносини між учасниками мережі з приводу спільного використання чи обміну: матеріальними активами – лабораторії, обладнання, спортивні майданчики, центри дозвілля; нематеріальними активами – інформацією, знаннями, педагогічним, ринковим та управлінським досвідом, освітніми технологіями, маркетинговими інструментами, корпоративними цінностями тощо; контингентом, споживачами – учнями, студентами, замовниками; кадрами – викладачами, тренерами, спікерами, дослідниками; зовнішніми партнерами тощо.

Висновки. Регіональна освітня мережа – це відносно відкрита сукупність / коаліція незалежних освітніх організацій регіону, які об'єднані спільними цілями, мають повторювані довгострокові партнерські зв'язки, пов'язані і безперервні комунікації, а процес управління здійснюється на колективній і рівноправній основі. Регіональна освітня мережа є якісно новою – віртуальною формою організації взаємодії партнерів, вона дозволяє інтегрувати їх унікальний досвід, можливості і передові технології навколо деякої об'єднаної ідеї, яку вони не можуть реалізувати окремо, володіє високими адаптивними компетенціями до змін середовища функціонування і є джерелом конкурентних переваг для учасників. Формування регіональної освітньої системи пов'язане з новою якістю традиційних елементів, які увійдуть у неї, та абсолютно новими елементами, які сама мережа і «породить», зі структуруванням і розвитком цих елементів, з особливими комунікативними властивостями та технологіями, що забезпечують взаємозв'язок між елементами.

Список літератури

1. Антропов В.А. Проблемы модернизации и инноваций в российском профессиональном образовании : монография. Екатеринбург : Институт экономики УрО РАН, 2013. 104 с.
2. Антропов В.А., Мезенцев Е.М. Развитие понятийно-терминологического аппарата функционирования сетевых структур // *Известия Уральского государственного экономического университета*. 2015. № 2 (58). С. 23–29.
3. Баринов В.А., Жмуров Д.А. Развитие сетевых формирований в инновационной экономике // *Менеджмент в России и за рубежом*. 2007. № 1. С. 20–30. / Barinov V.A., Zhmurov D.A. Development of virtual web organizations in innovative economy // *Management in Russia and abroad*. 2007. No. 1. pp.20-30.
4. Влюбчак А.А., Гузырь В.В., Видяев И.Г. Воздействие сетевых форм хозяйствования на структурные изменения экономики // *Вестник науки Сибири*. 2018. № 4 (31). С.93–105.
5. Зобнина А.А. Сетевое взаимодействие

образовательных организаций: изменение содержания и задач совместной деятельности в контексте новой образовательной политики // *Вест. Удмурт. ун-та. Серия Философия. Социология. Психология. Педагогика*. Ижевск, 2016. № 4. С. 118–123.

6. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / пер. с англ. под науч. ред. О.И. Шкаратана. М.: ГУ ВШЭ, 2000. 608 с.

7. Кастельс М. Становление общества сетевых структур // *Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология* / под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Academia, 1999. С.494–505.

8. Кастельс М., Киселева Э. Россия и сетевое общество // *Мир России*. 2000. № 1. С. 23–51.

9. Клейнер Г. Микроэкономика знаний и мифы современной теории // *Высшее образование в России*. 2006. № 9. С. 32–37.

10. Клейнер Г.Б. Становление общества знаний в России: социально-экономические проблемы // *Общественные науки и современность*. 2005. № 3. С.56–69.

11. Методология исследования сетевых форм организации бизнеса : коллект. моногр. / М.А. Бек и др. ; под науч. ред. М.Ю. Шерешевой ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. 446 с.

12. Новиков Д.А. Модели и механизмы управления развитием региональных образовательных систем (концептуальные положения). М.: ИПУ РАН, 2001. 83 с.

13. Новиков Ю.А. Будущее – за университетскими комплексами // *Университетское управление: практика и анализ*. 2001. № 3 (18). С.5–7.

14. Паринов С.И. К теории сетевой экономики. Новосибирск : ИЭОПП СО РАН , 2002. 168 с. / Parinov S.I. On the theory of web economy. Novosibirsk: IEOPP, the Siberian Branch of the Russian Academy of Science, 2002. 168 p.

15. Салми Дж., Фрумин И.Д. Как государства добиваются международной конкурентоспособности университетов: уроки для России // *Вопросы образования*. 2013. № 1. С. 25–68.

16. Смородинская Н.В. Глобализованная экономика: от иерархий к сетевому укладу. М.: ИЭ РАН, 2015. 344 с.

17. Флиивберг Б. Хабермас и Фуко – теоретики гражданского общества / пер. Н.В. Романовского // *Социс*. 2000. № 2. С. 127–136.

18. Хилько Н.А., Ермоленко А.А. Сетевые организации: потенциал развития региональных экономических систем // *Вестник Адыгейского государственного университета. Серия «Экономика»*. 2011. №4 (87). С.110–116.

19. Шевчук А.В. Регіональні освітні системи: теорія, методологія, практика інноваційного розвитку : монографія. Львів : Інститут регіональних досліджень НАН України, 2013. 463 с.

20. Шестак В.П., Весна Е.Б., Платонов В.Н. Сетевое образование: лучшие отечественные и зарубежные практики // *Современные проблемы науки и образования*. 2013. № 6. URL: <https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=10981>.

21. Bode A., Talmon'Arme T.B., Alig S. Research note: clusters vs. networks – a literature-based approach towards an integrated concept // *Int. Journal of Globalization and Small Business*. 2010. Vol. 4. № 1. P. 92–110.

22. Castells M. The Internet Galaxy. Reflections on the Internet. Business and Society. Oxford: Oxford University Press, 2001. P. 116–136.

23. Chin K.S., Chan B.L., Lam P.K. Identifying and prioritizing critical success factors for coopetition strategy // *Industrial Management & Data Systems*. 2008. Vol. 108. № 4. P. 437–454.

24. Franke U.J. Managing Virtual Web Organizations in the 21st Century: Issues and Challenges. Pennsylvania: Idea Group Publishing, 2002.

25. Gundlach G.T., Achroi R.S. Governance in exchange: Contract law and its alternatives // *Journal of Public Policy & Marketing*. 1993. Vol. 12. № 1. P. 141–155.

26. Hakanson H. Evolution Processes in Industrial Networks. Industrial Networks: A New View of Reality. London: Routledge, 1992.

27. Heide J.B., John G. Do norms matter in marketing relationships? // *Journal of Marketing*. 1992. Vol. 56. P. 32–44.

28. Osarenkhoe A. A study of inter-firm dynamics between competition and cooperation – A coopetition strategy // *Journal of Database Marketing & Customer Strategy Management*. 2010. Vol. 17. № 3. P. 201–221.

29. Podolny J.M., Karen L.P. Network Forms of Organization. *Annual Review of Sociology*, 1998. V. 24. P. 57–76.

30. Status Report on European Telework, URL: <http://www.fim.uni-linz.ac.at/research/telework/tw99.pdf>

31. Thorgren S., Wincent J., Ottqvist D. A cause-effect study of inter-firm networking and corporate entrepreneurship: initial evidence of self-enforcing spirals // *Journal of Developmental Entrepreneurship*. 2009. Vol. 14. №. 4. P. 355–373.

32. Zenger T.R., Hesterly W.S. The disaggregation of corporations: selective intervention, high-powered incentives, and molecular units // *Organization Science*. 1997. Vol. 8. № 3. P. 209–222.

References

1. Antropov, V.A. (2013), *Problemy modernizacii i innovacij v rossijskom professional'nom obrazovanii : monografiya* [Problems of modernization and innovation in Russian professional education : monograph], Institut e'konomiki UrO RAN, Ekaterinburg.

2. Antropov, V.A. and Mezentsev, E.M. (2015), "Development of concept-terminological vehicle of functioning of network structures", *Izvestiya Uralskogo*

gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta, no. 2 (58). pp. 23–29.

3. Barinov, V.A. and Zhmurov D.A. (2007), "Development of virtual web organizations in innovative economy", *Menedzhment v Rossii i za rubezhom*, no. 1. pp. 20–30.

4. Vlyubchak, A.A., Guzyr, V.V. and Vidyaev, I.G. (2018), "Affecting of network forms of management

- structural changes of economy”, *Vestnik nauki Sibiri*, no. 4 (31). pp. 93–105.
5. Zobnina, A.A. (2016), “Network co-operation of educational organizations : change of maintenance and tasks of joint activity in the context of new educational politics”, *Vest. Udmurt. un-ta. Seriya Filosofiya. Sotsiologiya. Psikhologiya. Pedagogika*. 2016. no. 4, pp. 118–123.
6. Kastels, M. (2000), *Informatsionnaya epokha: ekonomika. obshchestvo i kultura* [Informative epoch: economy, society and culture], Translated by Shkaratana, O.I., GU VShE, M.
7. Kastels, M. (1999), “Becoming of society of network structures”, *Novaya postindustrialnaya volna na Zapade. Antologiya / pod red. Inozemtseva, V.L.. M. : Academia*. pp. 494–505.
8. Kastels, M. and Kiseleva E. (2000), “Russia and network society”, *Mir Rossii*, no. 1. pp. 23–51.
9. Kleyner G. (2006), “Microeconomics of knowledge and myths of modern theory”, *Vysshee obrazovaniye v Rossii*, no. 9. pp. 32–37.
10. Kleyner, G.B. (2005), “Becoming of society of knowledge is in Russia: socially economic problems”, *Obshchestvennye nauki i sovremennost*, no 3, pp.56–69.
11. Bek, M.A. and dr. (2014), *Metodologiya issledovaniya setevykh form organizatsii biznesa : kollekt. monogr.* [Методология исследования сетевых форм организации бизнеса : коллект. моногр.] in Shereshevoy, M.Yu. Nats. issled. un-t «Vysshaya shkola ekonomiki». Izd. dom Vysshey shkoly ekonomiki, M.
12. Novikov, D.A. (2001), *Modeli i mekhanizmy upravleniya razvitiyem regionalnykh obrazovatelnykh sistem (kontseptualnye polozheniya)* [Models and management mechanisms by development of the regional educational systems (conceptual positions)], IPU RAN, M.
13. Novikov, Yu.A. (2001), “Future – after university complexes”, *Universitetskoe upravleniye: praktika i analiz*.no. 3 (18). pp.5–7.
14. Parinov, S.I. (2002), *K teorii setevoy ekonomiki* [On the theory of web economy], IEOPP SO RAN, Novosibirsk.
15. Salmi, Dzh.. Frumin, I.D. (2002), “As the states labour for the international competitiveness of universities: lessons for Russia”, *Voprosy obrazovaniya*, no. 1, pp. 25–68.
16. Smorodinskaya, N.V. (2015), *Globalizirovannaya ekonomika: ot iyerarkhiy k setevomu ukladu* [Globalized Economy: from hierarchies to the network mode], IE RAN, M.
17. Flivberg, B. (2000), “Habermas and Foucault – civil society theorists” / in Romanovskogo, N.V. *Sotsis*, no. 2. pp. 127–136.
18. Khilko, N.A. and Ermolenko, A.A. (2011), “Network organizations: potential of development of the regional economic systems”, *Vestnik Adygeyskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya «Ekonomika»*. no. 4 (87), pp.110–116.
19. Shevchuk, A.V. (2013), *Rehionalni osvutni systemy: teoriia, metodolohiia, praktyka innovatsiinoho rozvytku : monohrafiia*. [Regional education systems: theory, methodology, practice of innovative development: monograph], Instytut rehionalnykh doslidzhen NAN Ukrainy, Lviv.
20. Shestak, V.P. Vesna, E.B. and Platonov V.N. (2013), “Network education: the best home and foreign practices”, *Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya*, no. 6., available at: <https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=10981>.
21. Bode A., Talmon’Armee T.B. and Alig S. (2010), “Research note: clusters vs. networks – a literature-based approach towards an integrated concept” // *Int. Journal of Globalisation and Small Business*, vol. 4. no. 1. pp. 92–110.
22. Castells, M. (2001), *The Internet Galaxy. Reflections on the Internet. Business and Society*, Oxford University Press, Oxford, pp. 116–136.
23. Chin, K.S., Chan, B.L. and Lam, P.K. (2008), “Identifying and prioritizing critical success factors for coopctition strategy”, *Industrial Management & Data Systems*, vol. 108, no. 4, pp. 437–454.
24. Franke, U.J. (2002), *Managing Virtual Web Organizations in the 21st Century: Issues and Challenges*, Idea Group Publishing, Pennsylvania.
25. Gundlach, G.T. and Achroi, R.S. (1993), “Governance in exchange: Contract law and its alternatives” // *Journal of Public Policy & Marketing*, vol. 12, no. 1. pp. 141–155.
26. Hakanson, H. (1992), *Evolution Processes in Industrial Networks. Industrial Networks: A New View of Reality*, Routledge, London.
27. Heide, J.B. and John, G. (1992), “Do norms matter in marketing relationships?” // *Journal of Marketing*, vol. 56, pp. 32–44.
28. Osarenkhoe, A. (2010), “A study of inter-firm dynamics between competition and cooperation – A coopctition strategy” // *Journal of Database Marketing & Customer Strategy Management*, Vol. 17, no. 3. pp. 201–221.
29. Podolny, J.M. and Karen, L.P. (1998), “Network Fo rms of Organization”, *Annual Review of Sociology*,. v. 24. pp. 57–76.
30. Status Report on European Telework, available at: <http://www.fim.uni-linz.ac.at/research/telework/tw99.pdf>.
31. Thorgren, S., Wincent, J. and Ottqvist, D. (2009), “A cause-effect study of inter-firm networking and corporate entrepreneurship: initial evidence of self-enforcing spirals”, *Journal of Developmental Entrepreneurship*, vol. 14, no. 4. pp. 355–373.
32. Zenger, T.R. and Hesterly, W.S. (1997), “The disaggregation of corporations: selective intervention, high-powered incentives, and molecular units”, *Organization Science*, vol. 8. no. 3, pp. 209–222.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ СЕТЬ: ПОНЯТИЕ И ОСОБЕННОСТИ

Исследуются сути сетевого подхода и варианты его реализации на рынке знаний как формы взаимодействия образовательных организаций различного уровня. Рассмотрены подходы и дефиниции относительно определения категории «региональная образовательная сеть». Определены возможности реализации особенностей сетевой экономики, которые целесообразно применять в процессах формирования региональной образовательной сети. Обобщены основные принципы, формы и модели, которые влияют на развитие и формирование региональной образовательной сети.

Сделан вывод, что региональная образовательная сеть обладает совершенно новыми традиционными элементами, которые наделены коммуникативными и технологическими свойствами.

Ключевые слова: сеть, сетевой подход, региональная образовательная сеть, квазиинтеграция, проектная модель, промоутерские сети, рекрутинговые сети.

Summary

Nadiia Romaniuk

REGIONAL EDUCATIONAL NETWORK: CONCEPT AND FEATURES

The article deals with essence of the network approach and the options for its implementation in the knowledge market as a form of interaction between educational organizations at various levels. The approaches and definitions regarding the definition of the category “regional educational network” are considered. It is established that the implementation of the features of the network economy, which are appropriate to apply in the processes of forming a regional educational network. The peculiarities of basic principles, forms and models that affect the development and formation of a regional educational network are considered.

It is concluded that the regional education network has completely new traditional elements that are endowed with communicative and technological properties.

Keywords: network, network approach, regional educational network, quasi integration, design model, promotion networks, recruiting networks.

© Буднікевич І.М., Черданцева І.Г., 2019

i.budnikevich@chnu.edu.ua, i.cherdantseva@chnu.edu.ua

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

АНАЛІЗ СПОЖИВЧИХ НАСТРОЇВ НА ПРОДОВОЛЬЧОМУ РИНКУ УКРАЇНИ У 2016-2019 РР.

У статті здійснено аналіз споживчих настроїв на продовольчому ринку України у 2016-2019 рр. Звернуто увагу на інфляційний та девальваційний чинники, які спричинили зміни у споживчих настроях. Досліджено поведінку основних гравців продуктового ритейлу, зміну рейтингів їх успішності, особливості географічної експансії в напрямку регіонів Західної України. Відзначено, що ринок продуктового ритейлу в Україні на сьогодні переживає суттєві трансформації – як під впливом загальносвітових трендів, так і під впливом локальних особливостей споживання, споживчих настроїв. Визначені ключові тенденції, що впливають на споживчі настрої та визначають розвиток ринку і ведення бізнесу в сфері продуктового ритейлу в Україні. Зроблено висновок, що споживча активність у секторі роздрібної торгівлі на продовольчому ринку поступово відновлюється. Визначені найбільш суттєві особливості, які характеризують споживчі настрої у найближчому періоді.

Ключові слова: споживач, споживчі настрої, продовольчий ринок, продуктове ритейл, аналіз поведінки споживачів, аналіз ринку.

Постановка проблеми. Споживча поведінка завжди, так чи інакше, відчуває на собі вплив загальних соціально-політичних і соціально-економічних чинників і є «похідною» від суб'єктивного сприйняття споживачем себе в тих чи інших соціальних умовах. На фоні загострення кризових явищ зумовлених структурними диспропорціями економічного сектору України, роздрібна торгівля продовольчими товарами, або продуктове ритейл, залишається тим сектором вітчизняної економіки, що демонструє позитивну динаміку економічного розвитку. Певною мірою, це корелюється із глобальними трендами зростання ринку продуктового ритейлу, зумовленими, за оцінками експертів «зростанням чисельності населення у світі та розвитком і вдосконаленням нових каналів продажів (перш за все, розвитком онлайн-продажів)» [1].

Постановка завдання. Метою статті є аналіз споживчих настроїв на продовольчому ринку України у 2016-2019 рр., дослідження розвитку продовольчого ритейлу під впливом зміни поведінки споживачів та інших чинників.

Аналіз останніх публікацій. Споживчі настрої на продовольчому ринку України у 2016-2019 рр. активно досліджують консалтингові та маркетингові компанії, громадські та неурядові організації, спеціалізовані видання, зарубіжні дослідники (Д. Енджел, Р. Блекуел, П. Мініард, Ф. Галіані, В. Ільїн, В. Радаєв та інші). Вітчизняна наукова спільнота дане питання досліджує

досить обережно. Економічні теорії фінансового поведінки досліджував Д. Тюпа, споживчі настрої – Л. Лавриненко, О. Філановський, показники, які дозволяють ідентифікувати споживчі настрої населення, визначають споживацьку поведінку і демонструють їх взаємозв'язок з економічним зростанням аналізували І. Тараненко, В. Шевченко. Значний вплив середовищних чинників різного рівня на продовольчий ринок та продовольчий ритейл зумовлюють необхідність оперативного аналізу споживчих настроїв.

Виклад основного матеріалу. Останнім часом, інфляційний та девальваційний чинники суттєвим чином впливають на динаміку української роздрібної торгівлі. Так, у 2017 р. зростання роздрібного товарообігу продуктове мереж було обумовлено збільшенням інфляції, а не статків українців. За оцінками компанії *GT Partners Ukraine*, обсяги продажів українських продуктове мереж 2017 р. збільшилися, як мінімум, на 15% і перевищили 250 млрд. грн. У натуральному виразі показник реалізації товарів залишився на рівні 2015 р.

Згідно даних Держстату України, за січень-листопад 2019 р. відповідно до аналогічного періоду 2018 р. індекс фізичного обсягу обороту роздрібної торгівлі у порівнянних цінах становив 111,5%, що вказує на наявність певної позитивного тренду (показник індексу за січень-листопад 2018р. до січня-листопада 2017 р. – 105,4%) [2].

За даними Економічного дискусійного клубу, який вже кілька років поспіль проводить дослідження «Вартість мінімального кошика» [3], у січні 2019 р. розрахункова середньомісячна вартість мінімального продуктового кошика становила: для працездатної особи – 1 726 грн., або 90% від рівня прожиткового мінімуму для цієї категорії населення; для особи, яка втратила працездатність – 1390 грн., або 93% від рівня прожиткового мінімуму для цієї категорії населення. Відповідно, маємо ситуацію, за якої на початку 2019 р. зберігалася тенденція до

подорожчання мінімального продуктового кошика.

В цілому, протягом 2019 р. порівняно з 2018 р., темпи інфляції в Україні сповільнилися більше, ніж удвічі. Згідно із даними Дежсметату [4], індекс споживчих цін у грудні 2019 р. відносно грудня 2018 р. склав 104,1% проти 109,8% (порівняно із аналогічним періодом 2017 р.). При цьому фактичний показник інфляції виявився суттєво меншим за його стартовий прогноз, який був покладений Урядом в основу розрахунків показників Державного бюджету на 2019 рік (107,4%) (рис. 1).

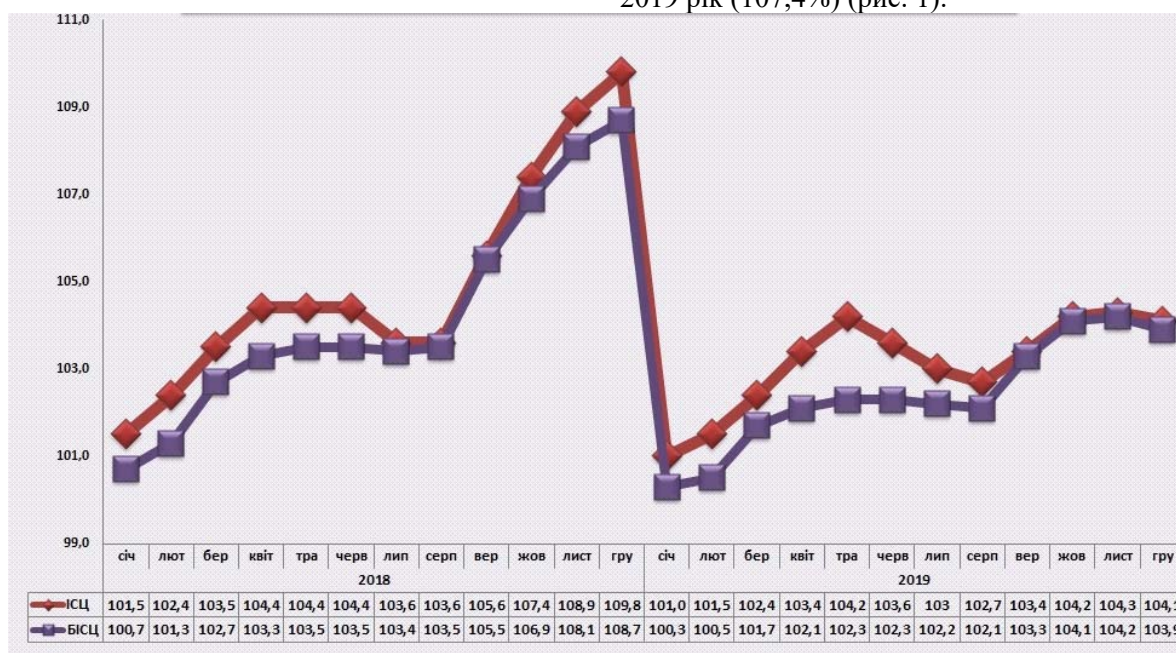


Рис. 1 Динаміка індексу споживчих цін та базового індексу споживчих цін у 2018-2019 р. (у % до грудня попереднього року)

Джерело: [4]

При цьому, зростання споживчих цін у 2019 р. стосувалося переважної більшості груп товарів та послуг, за якими здійснюється його розрахунок, хоч темпи підвищення цін у таких групах були повільнішими, ніж у 2018 р. Так, споживчі ціни на продовольство, частка якого у ваговій структурі індексу споживчих цін є найвищою (майже 42%), зросли на 4,8%, проти 7,8% у 2018 р. Лідерами продовольчої у 2019 р. були: фрукти (+18,8%), хліб (+9,7%), молочна продукція (+7,8%) [5].

Тенденцією останніх років, яка є наслідком реалізації державної політики, спрямованої на поступове збільшення ставок акцизних податків, являється помітне зростання споживчих цін на алкогольно-тютюнову продукцію протягом 2019 р. (+13,0%). Також суттєво подорожчали у 2019 р. послуги залізничного пасажирського транспорту (+19,2%), гаряча вода та опалення (+14,4%), освітні послуги (+13,5%), послуги водопостачання (+12,7%), зв'язок (+11,8%),

амбулаторні послуги (+9,6%), послуги ресторанів та готелів (+8,8). Натомість, у 2019 р. внаслідок зміцнення гривні споживачі отримали зниження споживчих цін (тарифів) на природний газ (на 28,7%), паливе (8,2%), одяг та взуття (на 2,3%). Ці чинники певною мірою спричинили зміни у споживчих настроях українців і відобразилися в першу чергу на продовольчому ринку та активності операторів роздрібної торгівлі продовольчою продукцією.

З урахуванням того, що якісь компанії йдуть з ринку, якісь приходять, загальна кількість гравців продуктового ритейлу останніми роками кардинально не змінюється. Так, у 2018-2019 рр. в країні з'явилися такі мережі, як «Купава маркет» (4 магазини) в м. Тернопіль та «Щедрий маркет» (4 магазини) у м. Луцьк. Крім того, інвестиційна група *VolWestGroup* (мережа «Наш Край») після підписання в січні 2017 р. договору про співробітництво з міжнародною групою *Spar International* почала розвивати в Україні мережу

SPAR. У період 2017-2018 рр. було відкрито 15 магазинів, а за 2019-2020 рр. планується відкриття 50 торговельних точок за рахунок власних супермаркетів.

При цьому, лідери АТБ та Fozzy Group все більше відриваються від середньої групи, частина мереж пригальмувала розвиток, і ключовим регіоном для розвитку продуктового ритейлу залишається Західна Україна. Згідно з даними експертів компанії *GT Partners Ukraine* [6], які провели дослідження лідерів FMCG-ринку України за кількістю магазинів за підсумками 2018 р. Найбільшою торговельною мережею України залишається АТБ (954 торговельних точки), відкрито 78 об'єктів. Інші ритейлери за темпами розвитку все далі відстають: Fozzy Group у 2018 р. має 540 торговельних точок і «зросла» всього на п'ять магазинів.

Дуже показовою є географія відкриттів: столичний регіон вже перестав бути ключовим для більшості операторів, тому вони активно освоюють інші області України. Майже третина нових магазинів з'явилася на Західній Україні: раніше недооцінений регіон все більше цікавить ритейлерів. Старожилам місцевого ринку – *Volwest Group*, Рукавичка, Вopak – скоро доведеться жорстко конкурувати з національними гігантами, а дрібні оператори можуть бути поглинені лідерами ринку.

Помітною тенденцією 2017-2019 рр. став активний розвиток локальних торговельних мереж, що охоплюють один економіко-географічний регіон. Деякі місцеві мережі завоювали більшу лояльність споживачів, таким чином потіснивши на своїх ринках великих ритейлерів. За словами експертів компанії *GT Partners Ukraine* [6], у 2017-2019 рр. у сегменті міні-маркетів найактивніше зростали такі мережі: «Точка» (47 магазинів) – м. Одеса, «Файно Маркет» (63 магазина) у м. Кропивницький, а також київська мережа «ЛотОК». Наприклад, «Файно Маркет», відкрив 18 нових магазинів. А мережа «ЛотОК», яка налічує 87 торгових точок, лише у 2018 р. відкрила 22 нових точок формату «магазини біля дому».

Активність локальних гравців обумовлена зосередженістю в регіонах, які їм добре знайомі й зрозумілі. А також їхнім розвитком переважно в найбільш запитаному наразі форматі «магазини біля дому». Для таких магазинів простіше знайти підходящі приміщення. Крім того, в основі формату «магазину біля дому» вже «закладена» висока ступінь лояльності споживачів за рахунок локації: таким магазинам простіше

диференціюватися, знаходити переваги, які дозволяють збільшувати лояльність споживачів.

На думку експертів, регіональні мережі протягом після кризових 2014-2016 рр. виживають і розвиваються ще й тому, що «використовують» логістичні складності постачальників товарів, порушуючи договори оплати поставленої продукції. Хоча є окремі постачальники, які працюють за передоплатою або за фактом поставки товару, в основному мережі розраховуються протягом 30-60 днів.

Український ринок продуктового ритейлу наразі складно назвати висококонсолідованим. Великі гравці переважно ведуть боротьбу за локації, а не за сам бізнес. Це пов'язано з тим, що потенційні претенденти на «поглинання» не мають чіткого позиціонування, а також з дефіцитом відповідних торгових площ. Але консолідація ринку – це світовий зростаючий тренд, що дозволяє гравцям наростити частку, посилити позицію на ринку і запропонувати цікавішу ціну за рахунок економії на масштабі. І Україна – не стане винятком. Прикладом укрупнення гравців стало придбання влітку 2017 р. компанією *Auchan* дев'яти гіпермаркетів «Караван». Завдяки цій операції міжнародний ритейлер збільшив кількість торгових точок в Україні до 20, їхня сумарна площа склала 160,6 тис.кв.м. Це дозволило компанії ввійти в нові для мережі міста – Харків, Дніпро, Житомир, Чернівці [7].

Слід зазначити, що не всі присутні на українському ринку міжнародні гравці розвиваються динамічно. Судячи з усього, перспективним вважають український ринок в компанії Novus, адже, це чи не єдиний оператор, який останніми роками будує в країні великі магазини «з нуля». Так, зокрема, компанія *Billa*, яка працює в Україні з 2000 р., навпаки, покинула деякі регіони присутності. Виходячи з відкритої інформації, наразі у цій міжнародній мережі 13 магазинів в Києві, по одному – в Борисполі та Вишгороді, а також супер-маркет в Житомирі [8]. За даними оцінками експертів, кількість міні-маркетів в Польщі, наприклад, в 15 разів вища, ніж в Україні [1]. Тому потенціал для розвитку в Україні як дрібних, так і великих ритейлерів ще досить високий. І коли саме відбудеться очікувана концентрація ринку, поки прогнозувати складно. Ймовірно, цьому сприятиме підвищення добробуту і купівельної спроможності українців.

Різні дослідницькі компанії по-своєму структурують роздрібні канали продажів і формати магазинів. Проте аналітики сходяться на думці, що останнім часом найактивніше розвиваються магазини невеликих площ і легкої

доступності. За даними дослідження компанії GfK [9], якщо 2016 р. за темпами зростання в Україні лідирували дискаунтери і Cash&Carry, то у 2018 р. – спеціалізовані магазини, гіпермаркети і «магазини біля дому». Також протягом 2018-2019 рр. спеціалізовані магазини нарощували оборот за рахунок збільшення частки дорожчої продукції в асортименті, що дозволило залучити нових покупців, а гіпермаркети, навпаки, пропонуючи дорожчу продукцію, втратили частину своїх покупців, але при цьому покупці, що залишилися, стали купувати в гіпермаркетах частіше.

Таким чином, можна відзначити, що ринок продуктового ритейлу в Україні на сьогодні переживає суттєві трансформації – як під впливом загальносвітових трендів, так і під впливом локальних особливостей споживання, споживчих настроїв. До ключових тенденцій, що впливають на споживчі настрої та визначає розвиток ринку і ведення бізнесу в сфері продуктового ритейлу в Україні, відносяться наступні:

1. Зростання та загострення конкурентної боротьби, нарощування торговельних площ і орієнтація на концентрацію торговельних площ на користь мереж ТОП-лідерів національного рейтингу, або лідерів у регіонах. Також пріоритетною є орієнтація на злиття активів для створення продуктових мереж, які охоплюють максимальну кількість регіонів країни, але поки загальнонаціональна мережа-лідер відсутня. Згідно з експертними оцінками [1], створення нових мереж з нуля являється малоімовірним, а захід на ринок великих іноземних гравців можливе, головним чином, через поглинання діючих операторів.

2. Використання маркетингових підходів у діяльності роздрібних продовольчих мереж орієнтується на всебічний аналіз споживача і споживчого досвіду, програм лояльності тощо. Для створення споживчого «банку даних» оператори широко використовують інтегровані спеціальні програмні забезпечення. Наприклад, спеціальне програмне забезпечення Metro Cash&Carry дозволяє аналізувати споживання конкретного покупця і пропонувати персоналізовані перехресні покупки, акційні пропозиції, з метою максимально повного і адресного задоволення потреб.

3. Орієнтація на інтеграцію комунікаційних каналів (з урахуванням специфіки різних сегментів цільових споживчих аудиторій) для досягнення максимально ефективної та адресної комунікації. Налагодження зв'язку із споживачами у продовольчому ритейлі сьогодні все більше має ознаки омніканальності, яка

виступає своєрідною комбінацією digital-інструментів та традиційних друкованої, зовнішньої та ТБ-реклами.

4. Розширення та своєрідне «пом'якшення» меж форматів. Мережі все більше виходять за рамки «жорстких форматів ведення бізнесу», простого масштабування бізнес-процесів у торговельних точках. Так, Fozzy Group розвиває мережу дискаунтерів під брендом Thrash!, розширюючи як формат пропозиції, так і цільову аудиторію.

Популярність магазинів формату «біля дому» спричинила коректування політики навіть такої мережі як Auchan, яка поряд з розвитком традиційних для себе форматів гіпермаркету, активно працює над поширенням мережі магазинів біля дому «Мій Ашан». На думку ряду гравців ринку, даний формат не складе серйозної конкуренції супермаркетам – вони як і раніше будуть залишатися місцем «великий закупівлі», тоді як магазини біля будинку будуть задовольняти потребу повсякденних «дозакупках».

Виділення в межах існуючих форматів модифікованих преміальних «концептуальних» магазинів (з особливим асортиментом, унікальною атмосферою, стилістикою). вдалими прикладами даного формату є мережа магазинів сиру, хамона і вина HolovaNoga (Київ), преміальний фуд-маркет Favor (смт Козин), делікатес-маркет Le Silpo (Одеса) тощо.

Таким чином, спостерігається ситуація, коли ритейлери, які традиційно спеціалізувались на форматах великих супермаркетів, намагаються збільшити споживчу аудиторію, і «йдуть» в невеликі формати, а оператори «магазинів біля будинку», керуючись тією ж мотивацією, поступово укрупнюють пропозицію. Так, регіональна мережа «Тайстра» (ТОВ «Рома»), змінила формат своїх торговельних точок, що займали вузьку нішу «міні-дискаунтерів», до формату супермаркетів, розширюючи представленість асортименту та розширюючи межі цільової аудиторії. А мережа Фора (Fozzy Group) відкрила 4 супермаркети і преміальний фуд-маркет (смт Козин), який радикально відрізняється від звичайних магазинів мережі і асортиментом і спектром послуг.

5. Активний пошук та розвиток нових інструментів формування споживчої лояльності та орієнтація на «емоційну прив'язку до бренду». Наслідуючи європейські тренди, українські ритейлери починають конкурувати за споживача, намагаються здивувати його, використовуючи підхід «формування унікального купівельного досвіду». Наприклад, мережа Varus відкрила нові магазини з відео стіною, на якій транслюється

ряд відео-роликів із рецептами, прикладами оригінального сервірування та подачі блюд і одночасно, ролики із акційними пропозиціями від мережі у прив'язці до контенту. Мережа «Сільпо» розробляє особливу стилістику під нові об'єкти, що відкриваються, (наприклад, супермаркет в стилі арт-деко в м. Київ, в стилі середньовічного замку – в Луцьку, у стилі «стімпанк» – у Вишгороді). Частина операторів продовольчого ритейлу, відповідно до цієї тенденції, фокусується на зміні стилістики і атмосфери традиційних супермаркетів для створення більш комфортної, затишної, сучасної атмосфери і більшої привабливості презентації товарів (зокрема, подібної стратегії слідує АТБ, Наш край, Billa).

Інша частина гравців ринку, намагаючись закріпити лояльність споживачів, орієнтується на розвиток концепції «супермаркету як частини місцевої громади», демонструючи соціальну відповідальність та активно співпрацюючи із місцевими громадами. Так, деякі ритейлери виходять за рамки продажів, демонструючи і формуючи соціальні цінності (турбота про навколишнє середовище – пропонуючи пункти збору використаних батарейок, турбота про здоров'я – організовуючи «пункти здоров'я» з можливістю вимірювання артеріального тиску тощо). Наприклад, в рамках проекту «Живи відповідально» (мережа «Наш Край») на постійній основі діє спеціальна бонусна програма, яка нараховує у 3 рази більше бонусів за покупку здорової їжі. Крім того, мережа пропонує покупцям спеціальний програмний продукт, який дозволяє відстежувати збалансованість свого раціону і при необхідності пропонує відповідні продукти за спеціальною ціною.

Також оператори продовольчого ритейлу почали активне використання нових механізмів впровадження бонусних програм. Так, вдалими прикладами є як різні варіанти «розваги дітей для прив'язки до мережі батьків» (акція «бабосів для боса», реалізована в супермаркетах Еко-маркет. За оцінками представників мережі, акція являється своєрідним варіантом кеш-бека і дозволила збільшити кількість лояльних споживачів практично на третину. Так само і коаліційні горизонтальні програми лояльності, які задіють різні точки пропозиції товарів і послуг (програма «Фішка», що включає супермаркети, автозаправки, банки, аптеки тощо), де накопиченими бонусами можна розраховуватися як грошима в будь-якій точці, що бере участь в програмі.

6. Орієнтація на розширення асортименту за рахунок включення нових, менш представлених

категорій. Найбільш популярним інструментом розширення асортименту у практиці продовольчих роздрібних мереж є збільшення представленості продукції під власними торговельними марками (ВТМ). У практиці вітчизняних операторів найбільшою пропозицією продукції під ВТМ є мережа АТБ (більше 20%) і мережа Fozzy Group (на рівні 10%). Слід також зазначити, що частка ВТМ на європейському ринку складає понад 30%. Але при цьому також слід зауважити, що широка представленість власних марок є вузькою прерогативою тільки мереж-дискаунтерів, для інших форматів орієнтація на збільшення ВТМ є своєрідним «негарним тоном», що призводить до здешевлення бренду мережі.

Досить ефективною практикою виявилось позиціонування так званих фреш-категорій. Так, мережа «Наш край» в одному з нових магазинів пропонує збільшену зону готової їжі, свіжої випічки та салат-бар, в якому споживачі можуть самостійно «зібрати» свій салат.

І звичайно, як відповідь на зростаючу популярність серед споживачів прихильників здорового способу життя та його невід'ємної частини – «чистого харчування», українські продовольчі мережі активно розвивають сегмент органічної та фермерської продукції. За оцінками експертів, внутрішній український ринок органічної продукції становить 20 млн. EUR (при експорті ринку у 100 млн. EUR), при цьому інтерес внутрішніх споживачів до даної продукції має чітку тенденцію до зростання.

7. Поступове розширення сегменту онлайн-торгівлі продовольчими продуктами. На сьогодні даний сегмент є досить невеликим переважно внаслідок недостатньо розвиненої культури покупок продуктів харчування через онлайн-канали. Так, за даними дослідження Nielsen, у 2018 р. лише 6% споживачів купували упаковані і 3% – свіжі продукти онлайн [10].

На сьогодні день тільки 15 продуктових ритейлерів мають онлайн-платформи, при цьому, їх політика щодо самостійного розвитку онлайн-продажів є дещо невизначеною. Так, лідери ринку АТБ і Сільпо не мають власних онлайн-магазинів, тоді як Фуршет і Таврія В пропонують таку можливість. Лідером сегменту виступає сервіс Zakaz.ua, що надає можливості замовлення продукції з Ашану, Novus, Metro, Fozzy.

Незважаючи на слабкий розвиток сегменту, ряд ритейлерів відзначає стійке зростання покупок онлайн. Наприклад, мережа «Наш край» в період 2016-2018 рр. зафіксувала зростання покупок через власний інтернет-магазин в 3 рази. Позитивну динаміку онлайн продажів відзначає і Fozzy (використовує формати продажів

продуктів як через Zakaz.ua, так і за допомогою власного онлайн-магазину Fozzy Shop). У 2018 р. товарообіг магазину виріс в 2,8 рази, а кількість замовлень в день – в 3,3 рази.

Таким чином, позитивна динаміка стимулює гравців ринку до все більш активного розвитку онлайн-каналів продажів і розширенню пропонованого спектру послуг. Зокрема, в найближчі плани Metro Cash&Carry входить розширення географії онлайн-замовлень продуктів. Крім Києва, Дніпра, Харкова, Одеси та Львова послуга буде надаватися в Житомирі, Вінниці та Запоріжжі.

8. Впровадження нових сервісів в точках продажів (розширення зон вільного доступу до wi-fi, NFC-оплата картками і через Google Pay/Apple Pay, каси самообслуговування тощо), які орієнтовані на підвищення якості торговельної послуги і сприяють формуванню позитивного споживчого досвіду та лояльності до роздрібно-продовольчої мережі, що «відповідає сучасним трендам».

Висновки. З огляду на визначені нами тенденції, споживча активність у секторі роздрібно-торгівлі на продовольчому ринку поступово відновлюється. Найбільш суттєвими особливостями, які характеризують споживчі настрої у найближчому періоді є:

- зростання вимог споживачів до якості продукції (включаючи зацікавленість у споживанні натуральних, органічних, фермерських товарів);
- відновлення тенденції до збільшення споживання імпортованих товарів, спричинене певною мірою і зміцненням гривні;
- зростання рівня середнього чека за рахунок кількості одиниць придбаних товарів (використання крос-маркетингу та мерчандайзингу супутніх товарів, наприклад, сир + вино; покупка більшої кількості одиниць улюбленої продукції під впливом акційних пропозицій);
- зростання запиту на якісний сервіс, унікальний споживчий досвід та атмосферу, нові враження при відвідуванні магазинів;
- зниження ефективності акцій та знижок як інструментів залучення споживача – їх

кількість та одноманітність не викликає колишньої зацікавленості, а ефект від використання подібних пропозицій оцінюється все більш скептично як споживачами, так і операторами ринку.

Таким чином, найближчий період 2020 р. суттєвих структурних змін та трансформаційних перетворень на українському ринку продуктового ритейлу не очікується. Найбільшою небезпекою, що може кардинально вплинути на споживчу поведінку, як і зазвичай залишаються девальваційні та інфляційні побоювання вітчизняних покупців. Локальні оператори, як і раніше, будуть розвиватися в межах своїх регіонів, не значною мірою виходячи на територію суміжних областей. Національні роздрібно-продовольчі мережі будуть розвиватися органічно шляхом відкриття магазинів або шукатимуть можливість поглинути дрібних.

Експерти прогнозують, що буде збільшуватися частка імпортованих товарів і торговельні мережі відновлять програму власного імпорту. У Західній Україні лише невисока ціна буде критерієм вибору покупців, оскільки там значно активізуватиметься прикордонна торгівля. При цьому експерти відмічають, що в Україні продовольчі продукти стають все дорожчими, що буде стимулювати ввезення товарів як за правилами, так і «в чорну». Незважаючи на обмеження в €500 на покупки для «човників». Тому кількість імпортованих товарів буде зростати на продовольчих ринках і в маленьких магазинах. Крім того, в період 2020 рр. на український ринок продовольчого ритейлу навряд чи вийдуть нові закордонні гравці. Неприятливий інвестиційний клімат, орієнтація на залучення іноземного спекулятивного капіталу, низька купівельна спроможність населення та великі терміни окупності проектів не влаштовує іноземних інвесторів. До того ж бізнесмени стверджують, що Україна не стала менш ризикованою країною, адже досі є непрозорість ведення бізнесу, проблеми з відведенням землі тощо. Що також не кращим чином позначається на інтересах інвесторів.

Список літератури

1. Бизнес с аппетитом: обзор рынка продуктового ритейла и организация сети продуктовых магазинов, 2019. URL: https://kreston-gcg.com/wp-content/uploads/2019/07/report_retail_.pdf.
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. Оптовий та роздрібний товарооборот підприємств оптової та роздрібно-торгівлі у січні–листопаді 2019 року. URL:

http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/sr/roz/roz_u/roz1119_u.htm.

3. Офіційна Інтернет-сторінка «Економічного дискусійного клубу». URL: <http://edclub.com.ua/analitika/z-pochatku-2019-roku-vartist-minimalnogo-produktovogo-koshyka-prodovzhyla-zrostannya>.

4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Індекси споживчих цін в Україні та окремих країнах світу у 2019 році. URL: <http://edclub.com.ua/analitika/indeksy-spozhyvchyh-cin-v-ukrayini-ta-okremyh-krayinah-svitu-u-2019-roci>.
6. Офіційний сайт компанії GT Partners Ukraine. URL: <http://gtpartners.com.ua/service/marketing-research>.
7. Романюк А. В Україні все менше магазинів: куди вони зникають. URL: <https://www.segodnya.ua/economics/enews/kuda-ischezayut-magaziny-1140545.html>.
8. Силивончик А. Їсти хочеться всім // *Бізнес*, 2018. URL: <https://business.ua/biznes/item/2783-jisti-khochetsya-vsiam>.
9. Офіційний сайт GFK Ukraine. URL: <http://www.gfk.com/uk-ua/rishennja/press-release/cci-dec-2018/>.
10. Рост рынка товаров повседневного спроса в Европе остается стабильным в I квартале 2019. URL: <https://mmr.ua/show/rost-rynka-tovarov-povsednevnogo-sprosa-v-evrope-ostaetsya-stabilnym-v-i-kvartale-2019-g>.

References

1. Biznes s appetitom: obzor rynka produktovogo riteyla i organizatsiya seti produktovykh magazinov (2019), "Business with an appetite: review of market of food retail and organization of network of grocery stores", available at: https://kreston-gcg.com/wp-content/uploads/2019/07/report_retail_.pdf.
2. Official web-site of the State committee of statistics of Ukraine (2019), "Wholesale and retail circulation of enterprises of wholesale and retail trade is in January-November, 2019", available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/sr/roz/roz_u/roz1119_u.htm.
3. Ekonomichniy diskusiiy klub (2019), Official Internet-page of the "Economic debating-society", available at: <http://edclub.com.ua/analitika/z-pochatku-2019-roku-vartist-minimalnogo-produktovogo-koshyaka-prodovzhyla-zrostantnya>.
4. Ofitsiyniy sait Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy (2019), Official web-site of the State committee of statistics of Ukraine, available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Ekonomichniy diskusiiy klub, (2019), "Cost-of-living-indexes are in Ukraine and separate countries of the world in 2019", available at: <http://edclub.com.ua/analitika/indeksy-spozhyvchyh-cin-v-ukrayini-ta-okremyh-krayinah-svitu-u-2019-roci>.
6. Official web-site of company GT Partners Ukraine, available at: <http://gtpartners.com.ua/service/marketing-research>.
7. Romaniuk, A. (2018), "In Ukraine there are all less shops: where they disappear", available at: <https://www.segodnya.ua/economics/enews/kuda-ischezayut-magaziny-1140545.html>.
8. Sylyvonchik, A. (2018), "Eating wants to all" // *Biznes*, available at: <https://business.ua/biznes/item/2783-jisti-khochetsya-vsiam>.
9. Official web-site of GFK Ukraine (2018), "Consumer moods are in Ukraine", available at: <http://www.gfk.com/uk-ua/rishennja/press-release/cci-dec-2018/>.
10. The height of market of commodities of everyday demand in Europe remains stable in I quarter 2019, available at: <https://mmr.ua/show/rost-rynka-tovarov-povsednevnogo-sprosa-v-evrope-ostaetsya-stabilnym-v-i-kvartale-2019-g>.

Аннотация

Ірина Буднікевич, Ірина Черданцева

АНАЛИЗ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ НАСТРОЕНИЙ НА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОМ РЫНКЕ УКРАИНЫ В 2016-2019 ГГ.

В статье осуществлен анализ потребительских настроений на продовольственном рынке Украины в 2016-2019 гг. Обращено внимание на инфляционный и девальвационный факторы, которые вызвали изменения в потребительских настроениях. Исследовано поведение основных игроков продуктового ритейла, изменение рейтингов их успешности, особенности географической экспансии в направлении регионов Западной Украины. Отмечено, что рынок продуктового ритейла в Украине в настоящее время переживает существенные трансформации – как под влиянием общемировых трендов, так и под влиянием локальных особенностей потребления, потребительских настроений. Определены ключевые тенденции, которые влияют на потребительские настроения и определяют развитие рынка и ведения бизнеса в сфере продуктового ритейла в Украине. Сделан вывод, что потребительская активность в секторе розничной торговли на продовольственном рынке постепенно восстанавливается. Определены наиболее существенные особенности, характеризующие потребительские настроения в ближайшем периоде.

Ключевые слова: потребитель, потребительские настроения, продовольственный рынок, продуктовый ритейл, анализ поведения потребителей, анализ рынка.

Summary

Iryna Budnikevich, Iryna Cherdantseva

**ANALYSIS OF CONSUMER'S DISPOSITIONS IN THE FOOD MARKET
OF UKRAINE IN 2016-2019**

The article analyzes consumer's dispositions in the food market of Ukraine in 2016-2019. Attention is paid to inflation and devaluation factors, which caused changes in the consumer sentiment of Ukrainians and reflected primarily in the food market and activity of retailers of food products. The behaviors of the main players of grocery retail, change of ratings of their success, features of geographical expansion towards the regions of Western Ukraine are investigated. It is concluded that local operators will develop within their regions, not significantly extending into the territory of adjacent areas, national retail food chains will develop by opening stores or seeking to absorb small ones.

It is recommended that the domestic grocery retailer take into account the global growing trend – market consolidation, which allows players to increase their share, strengthen their position in the market and offer a more interesting price at the expense of economies of scale. It is noted that the grocery retail market in Ukraine is undergoing significant transformations today – both under the influence of global trends and under the influence of local consumption characteristics, consumer sentiment.

The key trends affecting consumer sentiment and determining market development and doing business in the field of food retail in Ukraine are identified. It is concluded that consumer activity in the retail sector in the food market is gradually recovering. The most significant features that characterize consumer sentiment in the near term are identified: increase in consumer demands for product quality; resumption of the tendency to increase consumption of imported goods; an increase in the average check due to the number of items purchased; growing demand for quality service, unique consumer experiences and atmosphere, new impressions when shopping; reducing the effectiveness of promotions and discounts as tools for consumer engagement.

Keywords: *consumer, consumer's dispositions, food market, grocery retail, consumer behavior analysis, market analysis.*

© Філіна О.В., 2019

selena82@ukr.net

Державний університет телекомунікацій, Київ

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ МЕРЕЖІ FACEBOOK ДЛЯ ПРОСУВАННЯ БІЗНЕСУ

Розглянуто особливості використання соціальної мережі Facebook у просуванні бізнесу з огляду на інструментарій мережі. Наведено функціональні відмітності особистого профілю, групи, сторінки та використання даних інструментів для виконання певних завдань бізнесу. Проаналізовано характеристики кожного з цих інструментів у порівнянні з двома іншими. Запропоновано модель ефективного поєднання наведених інструментів у виконанні маркетингових, іміджевих, дослідних завдань.

Ключові слова: просування в соціальних мережах, SM-маркетинг, просування бізнесу, Facebook, соцмережі, онлайн-маркетинг.

Постановка проблеми. Наприкінці 2019 року вже немає потреби доводити важливість використання соціальних медіа в просуванні продуктів, послуг, брендів. Більшість маркетологів та керівників компаній наголошують на необхідності включення просування в соціальних мережах до загальної стратегії маркетингу компанії. І саме соціальна мережа Facebook є лідером з погляду кількості користувачів та якості та різноманітності аудиторії. Однак таке явище як Social Media Marketing (далі – SMM) відносно нове в Україні. Багато українських компаній уже використовують його для просування свого бізнесу, але далеко не всі роблять це грамотно, мають відповідних фахівців, уміють релевантно ставити завдання, керувати процесом, аналізувати результати. Як наслідок – в Інтернет-мережі можна знайти багато сторінок, профілів, груп у соціальних мережах, які або «закинуті» й там нічого не відбувається, або з ними працюють, не отримуючи при цьому належних результатів. Обидва варіанти створюють проблему для компанії. «Закинута» сторінка все одно відображається в Інтернет-просторі, її можуть знайти користувачі, які є реальними або потенційними клієнтами компанії. І не тільки знайти, але й спробувати зв'язатися з представниками компанії через цей ресурс та не отримати зворотного зв'язку, що не тільки не допомагає компанії у просуванні та створенні позитивного іміджу, а, навпаки, псує репутацію та може згенерувати потік негативних дописів, коментарів, згадувань в онлайн-просторі. Друга проблема – неграмотне ведення ресурсів компанії в соціальних мережах призводить до витрати часу та грошей без отримання належних результатів. Інколи некомпетентна поведінка або бездіяльність адміністраторів сторінки/групи може також призвести до хвилі негативних

відгуків і погіршити імідж компанії. У зв'язку з вищезазначеним особливої актуальності набуває уточнення можливостей та функціоналу соціальних мереж саме для бізнесу, розробка та обґрунтування моделей їх ефективного використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням аналізу ефективності використання соціальних мереж для просування бізнесу займалися як практики, так і науковці. Зокрема, ця тема висвітлена у працях відомих практиків і тренерів Халілова Д., Албітова А., які зробили суттєвий внесок у процес розповсюдження знань про використання соціальних медіа для бізнесу у тому числі серед фахівців українських компаній. Серед науковців вивченням питання використання соціальних мереж для просування бізнесу займалися Петропавловська С.Є., Лисак Н.Ю., Малаховська, Г.В., Тульчинська С.О., Романишин С. Б., Греськів. І. Р., праці яких допомагають нам зрозуміти важливість соціальних мереж у сучасному середовищі, їх місце в стратегіях маркетингу й особливості використання. Однак поки що мало уваги приділено функціональним особливостям соціальної мережі Facebook, а саме: вибору найбільш релевантного формату для просування компанії (вибір між профілем, групою та сторінкою).

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей використання соціальної мережі Facebook у просуванні бізнесу з огляду на інструментарій мережі; наведення даних про функціональні відмітності особистого профілю, групи, сторінки та використання даних інструментів для виконання певних завдань бізнесу; аналіз характеристик кожного з цих інструментів у порівнянні з двома іншими; запропонування моделі ефективного поєднання

наведених інструментів у виконанні маркетингових, іміджевих, дослідних завдань.

Виклад основного матеріалу. За даними SEO-словника «Соціальна мережа являє собою інтернет-співтовариство користувачів, об'єднаних за будь-якою ознакою на базі одного сайту, який і називається в цьому випадку соціальною мережею. Іншими словами, соціальна мережа у всесвітній павутині будується на тих же принципах, що і в реальному світі, але відрізняється від реальних людських спільнот тим, що у функціонуванні мережі не відіграє ролі географічна віддаленість її учасників один від одного».

На даний час у світі є багато соціальних мереж, як сфокусованих на об'єднанні користувачів за більш вузькими напрямками, так і так звані «глобальні соціальні мережі», де можна знайти аудиторію за будь-якими параметрами. Саме до таких глобальних соціальних мереж відноситься Facebook.

З погляду маркетингу соціальна мережа – це платформа, де є можливість побудувати двосторонній зв'язок безпосередньо з користувачем з метою просування бізнесу. До основних особливостей просування в соціальних мережах можна віднести такі:

1. *Інтерактивність.* Соціальна мережа – це відкрите середовище, де користувач може легко поставити запитання, залишити відгук про продукт/послугу, поділитися своєю думкою про певну компанію, миттєво поширити інформацію про компанію. Плануючи просування бізнесу в соцмережах, необхідно враховувати ресурс на постійний моніторинг відгуків і комунікацію з користувачами.

2. *Висока швидкість поширення інформації.* Соціальні мережі є мультиплікованим ефектом «сарафанного радіо». З огляду просування бізнесу це стосується як поширення позитивної інформації, так і негативної. Причому остання зазвичай поширюється набагато швидше та до її онлайн-обговорення можуть долучатися користувачі, які майже або зовсім не знайомі з компанією та її діяльністю. Тому компанії важливо вести постійний моніторинг будь-яких згадувань про бізнес у соціальних мережах, щоб вчасно долучитися до дискусії, оголосити власну позицію, прояснити ситуацію та розв'язати проблему, якщо вона з'являється. У випадку позитивних згадувань і відгуків важливо вчасно дякувати користувачам за них і розглядати можливість використання користувацького контенту на власних інформаційних платформах.

3. *Висока насиченість контентом.* Інформаційний простір загалом кожного дня стає все більш насиченим різноманітною

інформацією, що призводить до підвищення конкуренції за увагу користувача. Соціальні мережі не є виключенням. Навпаки підвищення насиченості контентом ми можемо найнаочніше спостерігати саме на базі популярних соціальних мереж. Більше приватних користувачів, більше представництв компаній кожного дня реєструється та продукує контент. Користувач вимушений ставати більш вибагливим та обирати цікавий або корисний для себе контент з великої кількості. Це вимагає від компаній генерації якісного контенту для успішного просування бізнесу.

До основних проблем використання соціальних мереж для просування бізнесу відносимо такі:

1. *Суттєві відмінності від класичного просування бізнесу:* інтерактивність, висока швидкість поширення інформації, висока насиченість контентом.

2. *Брак висококваліфікованих фахівців у цій сфері* зумовлено новизною використання соціальних мереж як інструменту маркетингу. На ринку праці існує багато запитів на позиції SMM-менеджера, але серед шукачів роботи у цієї сфері дуже великий діапазон за рівнем професіоналізму. А керівники та HR-фахівці компаній не завжди можуть релевантно оцінити рівень здобувача на посаду.

3. *Ставлення багатьох керівників бізнесу до соціальних мереж суто як до розважальних ресурсів.* Як наслідок – не використання зазначеного інструменту та ігнорування необхідності моніторингу згадувань про компанію в соціальних мережах.

Історично соціальні мережі входили в український інтернет-простір так. Коли соціальні мережі тільки почали завойовувати українських користувачів, більша увага була приділена російським сервісам («Однокласники» та «Вконтакте»), хоча вони і були створені після появи Facebook та саме за його концептом з певними адаптаціями. Але ж все одно Facebook динамічно розвивався в Україні. У 2016 році Марк Цукерберг в одному з інтерв'ю зазначив, що динаміка приросту підписників з України приблизно вдвічі перевищила очікування самої компанії. Після заборони у 2017 році найпопулярніших російських соціальних мереж ця динаміка стала ще помітнішою. Тепер, за даними дослідження комунікаційного агентства PlusOne, ми вже маємо близько 13 мільйонів українських користувачів при приблизно 21,4 млн. українських користувачів інтернету загалом. «Facebook став одним з найважливіших каналів комунікацій в Україні. Це стосується як бізнесу, так і політичного сегмента» - зазначають фахівці

PlusOne [7]. Але ж, якщо згадати, як усе починалося саме на просторах Facebook, то це може нагадати появу ТВ-реклами на початку 90-х років. Ніхто не знає як якісно та правильно робити, але всі роблять, бо там гроші. Перші роки український бізнес не приділяв суттєвої уваги соціальним мережам. Ті ж компанії, які намагалися застосовувати цю платформу для просування бізнесу, розглядали її суто як безкоштовну дошку оголошень. Відповідно розміщення у соцмережах інформації про компанію доручали не окремим фахівцям, а офіс-менеджерам, менеджерам з продажів, у найліпшому випадку – маркетологам. Вибір інструментарію також здійснювався не з погляду грамотного підходу, а за стратегією «як простіше та зрозуміліше». Особистий профіль у Facebook – це просто і там є функція «Додати друзів». У бізнес-сторінки такої функції немає, тому не було зрозуміло, як робити так, щоб залучити підписників. Тож у Facebook масово почали з'являтися особисті профілі з дивними назвами замість імені, наприклад: «Соки України», «Чоловіча білизна», «Особистісний ріст», «Манікюр Київ» тощо. Далі спробуємо розібрати, чому так робити не можна та цей підхід не є ефективним.

Наступним інструментом, який почав опановувати українській бізнес у Facebook, став формат груп, що також було схоже на масовий спам, оскільки до груп їхні адміністратори без згоди користувачів почали додавати всіх, кого знаходили. Це явище дратувало користувачів і частково зробило такому формату, як групи, імідж спам-інструменту. Іншим результатом і першого, і другого явища, стало упередження багатьох представників бізнесу, що соціальні мережі «не працюють» і це лише витрачання часу. І тільки згодом українській бізнес почав наближатися до західних підходів грамотного просування в соціальних мережах. Тепер у Facebook представлено багато українських компаній різноманітних сфер бізнесу, політичних діячів, «селебритіс», ЗМІ, різних установ, у тому числі державних. Для різних сфер діяльності є можливість виконувати різні маркетингові, іміджеві, дослідні завдання через SMM.

Усього у Facebook існує три види організації профілю:

1. Особистий профіль.
2. Група (відкрита, закрита або секретна).
3. Публічна сторінка (фан-сторінка або бізнес-сторінка).

У таблиці № 1 наведено порівняння їхнього функціоналу.

Таблиця 1

Порівняння функціональних особливостей профілю, групи та сторінки

	Профіль	Група	Сторінка
Рейтинг у стрічці новин і в повідомленнях	Високий	Середній	Низький
Прямі ефіри	+	-	+
Наявність статистики	-	-	+
Можливість використання платної реклами	-	-	+
Можливість підключати додатки	-	-	+
Планування публікацій на конкретну дату та час	-	-	+

Згідно з правилами Facebook, особистий профіль має належати винятково конкретній персоні та мати її справжнє ім'я та прізвище. Основні переваги профілю у порівнянні зі сторінкою:

1. Більший рівень довіри користувачів.
2. Більш високий рейтинг у стрічці користувачів.
3. Менша залежність від регулярності розміщення публікацій.

Проте використовувати особистий профіль як основний комунікаційний майданчик компанії з назвою підприємства/бренду замість імені категорично не можна. По-перше, це заборонено правилами Facebook. Раніше адміністрація соціальної мережі за це просто закривала профіль. Тепер санкції пом'якшилося – такий профіль автоматично переводиться в формат публічної сторінки. По-друге, з кожним днем аудиторія

соціальних мереж стає все більш грамотною, зайнятою та вибагливою, особисті профілі з назвою компанії замість імені особи не тільки не отримують довіри користувачів, а й навпаки будуть ідентифіковані як «спам». Але ж це не означає, що особисті профілі не відіграють ролі в просуванні компанії. Тепер майже кожен співробітник будь-якого підприємства користується соціальними мережами. І тут є багато можливостей для посилення просування сторінки або групи. Наведемо приклади за рівнями залученості персоналу компанії.

Рівень 1 – необхідний. Працівник (або декілька співробітників), який відповідає за ведення сторінки або групи, має підтримувати її активність використовуючи особистий профіль: «лайкати» дописи, залишати коментарі, ділитися публікаціями, запрошувати тих, хто взаємодіяв зі сторінкою, але не є підписником, – підписатися.

Багато досліджень доводять, що коли користувач бачить публікацію, то ймовірність того, що він залишить свій коментар, стає вища, якщо під нею вже є інші коментарі. Репости також важливі для підвищення охоплення аудиторії.

Рівень 2 – оптимальний. Якщо компанія середня або велика та має відділ маркетингу та відділ продажів – то саме персонал цих відділів простіше, ніж інших залучити до допомоги у просуванні сторінки або групи. Для цього треба сформувати чіткий набір можливостей, правил і періодичності що, як і коли співробітники мають зробити для спільної роботи. Варто пам'ятати, що всі люди в першу чергу зайняті своєю основною роботою, тож ці завдання для них додаткові та необов'язкові. Тому потрібна мотивація робити спільну справу, проста інструкція та система нагадувань. Наприклад, програма-мінімум:

- «лайкати» дописи на сторінці/в групі кожного дня (раз на день усі нові дописи);
- залишати коментарі під обраними публікаціями (мінімум, 2 рази на тиждень);
- робити репост з особистим коментарем обраного допису (1 раз на тиждень);
- робити публікацію в особистому профілі на тему, пов'язану з компанією та активною відміткою сторінки/групи (1 раз на місяць).

Також бажано, щоб співробітники компанії вказували місце роботи в особистому профілі в розділі «Інформація», прив'язуючи посилання на сторінку (групу не можна прив'язати до профілю роботодавця).

Рівень 3 – корпоративний. На цьому рівні загальний принцип роботи з персоналом компанії такий самий як на другому рівні. Коли йдеться про залучення всього або майже всього персоналу компанії, то треба мати детально розроблену та постійно діючу корпоративну стратегію залучення персоналу до підтримки іміджу компанії в соціальних мережах. Для вдалої реалізації бажано, щоб це робилося відділом маркетингу разом з HR-відділом (мотивація, роз'яснення, для чого це робити, розповсюдження інформації та завдань). Також бажано ввести базовий тренінг для співробітників про використання соціальних мереж загалом, пояснити, як необережне використання соціальної мережі може відобразитися на іміджі компанії-роботодавця.

Окремим напрямком можна виділити просування через експертність першої особи або основних фахівців компанії. Це можуть бути дописи на особистих профілях цих осіб, якими можна або ділитися на сторінку/в групу, або робити окремі публікації з посиланням на профіль автора. Особливо цей підхід актуальний для сфер бізнесу, де потенційний клієнт обирає більше

фахівця, ніж конкретну компанію (медичні заклади, салони краси, юридичні та фінансові компанії, тощо).

Досить цікавим та корисним інструментом є групи. Останнім часом їхній імідж поступово виправляється, хоча й досі, на жаль, можна зустріти дуже непрофесійне використання цього інструменту. Група буде корисна не для масштабного просування та масової популяризації. Цей формат призначений для більш локальних цілей. З технічного погляду групи можуть бути трьох видів:

1. Відкрита група. Кожен користувач може знайти групу за назвою та вступити до неї.

2. Закрита група. Кожен користувач може знайти групу за назвою, але для вступу потрібно відправити запит, який потім підтверджує або відхиляє адміністратор групи.

3. Секретна група. Групу неможливо знайти через пошук. Адміністратор формує запрошення учасникам для вступу в групу. Побачити групу можуть тільки учасники.

Група може допомогти виконувати різні завдання, наприклад:

- Збір на одному інформаційному майданчику прихильників конкретного бренду, товару, послуги, особистості, для спілкування за інтересами, розповсюдження серед цільової аудиторії інформації.

- Збір на одному інформаційному майданчику однодумців, згуртованих заради розв'язання конкретної проблеми (комунальної, юридичної, благодійної тощо).

- Організація у форматі групи сервісу технічної/консультаційної підтримки клієнтів. Найбільш цей підхід буде релевантним для компаній зі складним продуктом або послугою. Перевага: одночасно буде вирішуватися питання консультаційної підтримки, яке має бути вирішене у будь-якому разі, та компанія вийде на публічний рівень, демонструючи відкритість, готовність до діалогу з аудиторією, зможе на позитивних прикладах демонструвати, що справді підтримує своїх клієнтів, а це є важливим соціальним доказом.

- Організація внутрішньо-корпоративних комунікацій між співробітниками. Особливо актуально для великих компаній та компаній з філіалами, розташованими в різних містах/країнах.

- Просування товарів і послуг через групу якщо компанія поки що не готова виділити достатньо ресурсів для комплексного ведення публічної сторінки. З таблиці 1 видно, що дописи від групи зазвичай більш «видимі» у стрічках підписників, ніж від сторінки (оскільки рейтинг допису у стрічці сильно залежить від активності

групи/сторінки), а це означає, що регулярність постингу не є настільки критичною, як для сторінки.

Далі ми розглянемо інструмент, який є найбільш релевантним для використання саме у просуванні компанії, товару, послуги, оскільки він створений спеціально з цією метою, - це публічна сторінка (або бізнес-сторінка, або фан-сторінка). Формат публічної сторінки створений для просування будь-якого виду бізнесу, товару, послуги, публічної особистості. Його використовують по всьому світу компанії різних сфер діяльності та розмірів – від міжнародних корпорацій до локальних приватних підприємств. До переваг сторінок можна віднести:

1. *Наявність розділу «Статистика».* Використання даних з цього розділу дуже важливе для управління ефективністю просування у Facebook. Ми можемо бачити географічні та демографічні дані підписників сторінки, час їхнього перебування в мережі, динаміку підписок та відписок на/від сторінки. Важливим є розділ «Публікації», де можна проаналізувати ефект від кожного допису: охоплення, кількість уподобань, репостів, коментарів не тільки під самим дописом на сторінці, а і під репостами. Це важливо враховувати для коригування контентної стратегії задля підвищення ефективності просування сторінки. До цього розділу також можна самостійно додати сторінки конкурентів для порівняння динаміки розвитку свого ресурсу з конкуруючими.

2. *Можливість використання платної реклами.* Це дуже важливий інструмент, який дозволяє в разі підвищити ефективність SM-маркетингу. У Facebook у порівнянні з іншими соцмережами найширший асортимент опцій щодо платного просування: від промотування конкретної публікації або набору підписників сторінки за обраними параметрами до лідогенерації по конкретних продуктах або послугах. Як зазначалося в таблиці 1, дописи сторінки мають менший рейтинг в стрічках користувачів, ніж дописи від особистих профілів. Використання платної реклами ефективно розв'язує цю проблему.

3. *Можливість підключення спеціальних додатків.* Для публічних сторінок у Facebook існує досить багато категорій залежно від типу компанії, виду бізнесу. Для різних категорій є свої особливості та додатки. Наприклад, ресторани можуть підключати додаток «Меню», щоб користувачі мали змогу, не залишаючи сторінку, ознайомитися з меню закладу та цінами. Для декількох категорій автоматично підключається розділ «Відгуки». Також до сторінок можна

підключати розділи «Магазин» або «Послуги». Відомо, що користувачі соціальних мереж не дуже люблять посилання з переходами до зовнішніх ресурсів, їм зручніше, коли можна максимум дій зробити всередині соцмережі, а це варто враховувати при роботі зі сторінкою.

4. *Планування публікацій на конкретну дату та час* допомагає оптимізувати роботу з розміщення публікацій на сторінці. Через спеціальний розділ «Creator Studio» можна запланувати дописи на певні дати та час. Також є функція розміщення публікації минулою датою.

Завдяки цим перевагам саме формат публічної сторінки найбільш ефективний для комплексного просування бізнесу в соціальній мережі Facebook у довготривалій перспективі. Якщо компанія поки не впевнена, що може виділити достатньо ресурсів для такого формату роботи, можна спочатку спробувати формат групи. Тут треба пам'ятати, що ресурси цього інструменту обмежені в порівнянні зі сторінкою.

Проаналізувавши всі три типи організації профілю в Facebook можна зробити висновок, що для реалізації ефективної стратегії SM-маркетингу важливо спочатку обрати, що буде основним комунікаційним майданчиком компанії – група або сторінка. Далі слід посилювати роботу з ним через залучення особистих профілів співробітників за одним з прописаних вище сценаріїв на трьох рівнях. Якщо компанія пропонує досить складні у використанні товари або послуги, або товар/послуга входить до категорії, коли потенційному клієнту потрібно багато часу на прийняття рішення, рішення приймається групою осіб, потрібні попередні консультації тощо, то ефективно буде реалізувати максимально комплексну модель роботи з аудиторією через Facebook. Така модель передбачає:

- комплексне ведення публічної сторінки як основного комунікаційного майданчику для підвищення впізнаваності бренду, популяризації товару/послуги, формування лояльної аудиторії;
- комплексне ведення групи для роз'яснень переваг і деталей користування товаром/послугою, надання консультацій, відповідей на актуальні запитання;
- підтримка обох спільнот за допомогою додаткової роботи через особисті профілі фахівців компанії.

У ситуації, коли робота з просування бізнесу в Facebook проводиться через формат групи, таку модель запропоновано назвати базовою.

У випадку, коли компанія не готова взагалі на даному етапі виділити ресурси на просування у соціальних мережах, це не робить менш важливою функцію моніторингу згадувань

компанії в соціальних мережах. Модель, коли компанія не має представництва в форматі сторінки або групи в соціальній мережі Facebook, але постійно проводить моніторинг згадувань, використовуючи особистий профіль/профілі, запропоновано назвати мінімальною.

Також важливо, що який би формат ви не обрали, вагомим фактором, який впливає на результат, є контентна стратегія. Соціальні мережі – це територія користувачів, і завдання компанії – створювати контент, цікавий саме для цільової аудиторії цієї компанії. «Успіх контент-маркетингу залежить від дослідження цільової аудиторії, не обмежуючись лише базовими характеристиками (вік, стать, соціальний стан і т.д.), а й включаючи також індивідуальні вподобання та потреби конкретного споживача» [5]. Це знову нагадує, що важливо користуватися статистикою, вивчати коментарі, збирати дані через інтерактивні опитування в соцмережі для створення максимально релевантного для аудиторії контенту, що дозволить компанії ефективно взаємодіяти з аудиторією, досягати запланованих результатів.

Висновки та перспективи подальших досліджень. У статті розглянуто особливості

використання соціальної мережі Facebook у просуванні компаній з огляду на інструментарій мережі. Наведено дані про функціональні відмінності особистого профілю, групи та сторінки та використання даних інструментів для вирішення певних завдань компанії. Проаналізовано характеристики кожного з цих інструментів у порівнянні з двома іншими. Запропоновано моделі ефективного поєднання наведених інструментів у виконанні маркетингових, іміджевих, дослідних завдань (комплексна, базова, мінімальна). Подальші дослідження в цьому напрямку мають широку перспективу та високу актуальність, оскільки маркетинг у соціальних мережах стрімко розвивається по всьому світу та зокрема в Україні. Відповідно, функціонал і можливості соціальних мереж загалом, і Facebook, як найпопулярнішої з них, також постійно доповнюється й оновлюється. Усе більше компаній перерозподіляють рекламні бюджети, віддаючи у сфері інтернет-маркетингу перевагу напрямку SMM. Цей напрям потребує постійного вивчення, оновлення інформації та формування нових стратегій, ефективно діючих у сучасних умовах.

Список літератури

1. Петропавловська С.Є., Лисак Н.Ю., Малаховська, Г.В. Соціальні медіа як інструмент управління лояльністю споживачів // *Проблеми системного підходу в економіці*. 2018. Вип. № 1 (63). С. 166–173.
2. Албитов А. Facebook. Как найти 100 000 друзей для вашего бизнеса бесплатно. Изд. «Манн, Иванов и Фербер», 2011. 176 с.
3. Халилов Д. Маркетинг в социальных сетях. Изд. «Манн, Иванов и Фербер», 2013. 240 с.
4. Найпопулярніші соціальні мережі світу. URL: https://espreso.tv/news/2019/10/29/naypopulyarnishi_socialni_merezhi_svitu.
5. Тульчинська С.О. Практичні аспекти застосування інструментів інтернет-маркетингу в умовах інноваційної економіки // *Агросвіт*. 2019. № 10. С. 27–31.
6. Романишин С.Б., Гресків І.Р. Особливості маркетингової діяльності в соціальних мережах. Національний університет «Львівська Політехніка», 2015 р. С. 183–188.
7. За рівнем проникнення Facebook Україна випереджає РФ і Білорусь – дослідження . Економічна правда. 14.11.2019. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2019/11/14/653699/>.

References

1. Petropavlovskaya, S.Ye., Lysak, N.Yu. and Malakhovskaya, H.V. (2018), "Social media as a tool for managing consumer loyalty", *Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi*, no. 1 (63), pp. 166–173.
2. Albitov, A. (2011), *Facebook. Kak naiti 100 000 druzей dlya vashego biznesa besplatno* [Facebook. How to find 100,000 friends for your business for free]. Izd. «Mann. Ivanov i Ferber».
3. Khalilov, D. (2013), *Marketing v sotsialnykh setyakh* [Marketing in social networks]. Izd. «Mann. Ivanov i Ferber».
4. "Naipopulyarnishi sotsialni merezhi svitu" [The most popular social networks in the world], available at: https://espreso.tv/news/2019/10/29/naypopulyarnishi_socialni_merezhi_svitu.
5. Tylychynska, S. (2019), "Practical aspects of using internet marketing tools in an innovative economy", *Ahrosvit*, no. 10, pp. 27–31.
6. Romanyshyn, S.B. and Greskiv, I.R. (2015), "Peculiarities of marketing in social networks". National university "Lviv Polytechnic", pp. 183–188.
7. By the level of Facebook penetration, Ukraine is ahead of the Russian Federation and Belarus - research. *Ekonomichna pravda*, 14.11.2019, available at: <https://www.epravda.com.ua/news/2019/11/14/653699/>.

**ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СЕТИ FACEBOOK
ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ БИЗНЕСА**

Рассмотрены особенности использования социальной сети Facebook в продвижении бизнеса, учитывая инструментарий сети. Приведены функциональные отличия личного профиля, группы и страницы использования данных инструментов для решения определенных заданий бизнеса. Проанализированы характеристики каждого из этих инструментов в сравнении с двумя другими. Предложена модель эффективного сочетания приведенных инструментов в решении маркетинговых, имиджевых, опытных заданий.

Ключевые слова: продвижение в социальных сетях, SM-маркетинг, продвижение бизнеса, Facebook, социальные сети, онлайн-маркетинг.

Summary

Olga Filina

FEATURES OF THE USE OF SOCIAL NETWORK OF FACEBOOK FOR BUSINESS PROMOTION

In the article the features of the use of social network of Facebook for business promotion are considered, taking into account the tool of network. Functional differences over of the personal profile, group and page and use of these instruments are brought for the decision of set tasks to business. Descriptions of instruments in comparing to two other are analyzed.. The model of effective combination the brought instruments over is offered in the decision of marketing, imaginary, experience tasks.

Keywords: advancement in social networks, SM- marketing, advancement of business, Facebook, social networks, on-line-marketing.

ДИНАМІКА ВПЛИВУ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПОТОКІВ НА РЕГІОНАЛЬНЕ ВИРОБНИЦТВО

У даній статті розглядаються особливості регіональних процесів впливу прямих іноземних інвестицій на валовий внутрішній продукт регіону Західної України та Чернівецької області із врахуванням часового лагу. Враховуючи те, що інвестиційні процеси являють собою достатньо складні для розуміння явища, у ході яких відбуваються різного роду зміни, зростає актуальність та важливість встановлення моделі їх поведінки. Для реалізації цього можна застосувати економіко-математичний інструментарій, зокрема моделі розподіленого лагу Алмон, які дозволяють оцінити дискретний лаговий вплив детермінант.

У ході дослідження було побудовано окремо для порівняння моделі розподіленого лагу Алмон, встановлено межі проміжку часового лагу, визначено основні особливості розподілу дискретного впливу часового лагу протягом лагового періоду та здійснено побудову економіко-математичних моделей розподіленого лагу для явищ впливу прямих іноземних інвестицій на валовий регіональний продукт Чернівецької області та регіону Західної України. На основі отриманих результатів було зроблено висновки, про особливості економічних мультиплікаційних процесів інвестицій у контексті окремих територій та виокремлено основні тенденції щодо віддачі інвестиційних потоків.

Ключові слова: моделювання іноземних інвестицій, часовий лаг, лаг Алмона, регіональне виробництво.

Постановка проблеми. У контексті сучасних трендів децентралізації та акцентуванні уваги на регіональному розвитку, дослідження процесів економічного росту окремих територій із врахуванням їх особливостей на мікро та макрорівні є перспективним напрямком досліджень. Додаткової актуальності цей напрямок набуває з розвитком теорії девелопменталізму, теорії інновацій та інноваційного розвитку, а також їх співставленням з теорією неокласичного синтезу, адже врахування чинників із всіх теорій дає можливість більш комплексно підійти до бачення факторів розвитку, визначаючи їх на мікро та мезо рівнях національної економіки. Дослідження впливу іноземних інвестиційних потоків на регіональне виробництво із врахуванням часових лагів, застосовуючи економіко-математичний інструментарій дає змогу розглянути це явище більш комплексно та оцінити ефективність використання та мультиплікаційний ефект на регіональний розвиток окремих територій. Крім того важливо виокремлювати розвиток окремих територій в контексті розвитку певних регіонів національної економіки. Розгляд даної проблематики відбувається у контексті розгляду регіонів західної України у контрасті з розвитком Чернівецької області, що дає змогу більш практично оцінити важливість даної проблематики у контексті сучасних економічних реалій.

Аналіз основних досліджень і публікацій. З дослідженнями цієї проблематики можна часто зіткнутись як і у працях вітчизняних так і міжнародних економістів, адже теорія інновацій та інноваційного розвитку на сьогоднішній день має тенденцію до переосмислення у контексті регіонального розвитку. Зокрема серед міжнародних дослідників-економістів цю тематику розглядали Рональд МакКвайд [1], Філіп МакКен [2], Деніел Шефер [3], Надір Кіносян [4] та інші. Наукові праці та видання цих дослідників стосувались розгляду регіонального розвитку у контексті залучення іноземних та приватних інвестицій, розгляду регіональної економічної політики та інвестицій як одного з факторів її формування та дослідженні регіонального розвитку у країнах південно-східної Європи. Серед вітчизняних дослідників подібну тематику піднімали і вітчизняні науковці, зокрема Лідія Шинкарук [5], Валерій Геєць [6] Тетяна Артьомова [7] та інші [8-9].

Їхні дослідження стосувалися вивчення структурних змін в економіці, регіонах та галузевій структурі економіки у контексті впливу інвестиційних потоків.

Формулювання цілей статті. За допомогою економіко-математичного інструментарію, зокрема моделей розподіленого лагу Алмон [10], дослідити та проаналізувати вплив іноземних інвестицій на регіональний економічний ріст в контексті як і окремої території, так і в порівнянні

з розвитком цілого економічного регіону. Застосовуючи кореляційно-регресійний аналіз, здійснити побудову моделі впливу прямих іноземних інвестицій на валовий регіональний продукт, здійснити аналіз на базі основних коефіцієнтів кореляції та детермінації, зробивши відповідні висновки.

Виклад основного матеріалу. Розвиток територій та регіонів у контексті залучення прямих іноземних інвестицій є важливою складовою їх ефективного функціонування у сучасних економічних реаліях будь-якої економіки. Особливої актуальності ця проблема набуває для регіонів та територій України, що наразі перебувають у процесі децентралізації, а, відповідно, шукають можливості власного автономного розвитку та економічного росту. Варто відмітити, що мультиплікаційний ефект від інвестицій у різних регіонах та територіях реалізовується по-різному. Зокрема якщо це явище розглядати у порівнянні окремих економічних регіонів, то можна відмітити, що віддача інвестицій та інвестиційна привабливість у Чернівецькій області є набагато іншою ніж у

Київській чи Одеській областях. Тому дослідження поведінки інвестиційних процесів у площині територій та регіонів має прикладне значення, щодо визначення позитивних та негативних факторів їх реалізації та пошуку перспектив щодо покращення їхньої інвестиційної привабливості.

На основі даних, які надала Державна служба статистики України, було виокремлено та консолідовано дані як і по динаміці прямих іноземних інвестицій та валового регіонального продукту Чернівецької області, так і всього регіону Західної України, який включає у себе Закарпатську, Чернівецьку, Івано-Франківську, Львівську, Тернопільську, Волинську та Рівненську області. Порівняння розвитку та співставлення особливостей інвестиційних процесів в контексті окремої території та регіону дає більш повну та об'єктивну картину, щодо їх економічного розвитку та можливостей оптимізації цих економічних процесів у майбутньому. У таблиці 1 наведена інформація щодо валового регіонального продукту Чернівецької області та регіону Західної України.

Таблиця 1

Динаміка валового регіонального продукту та прямих іноземних інвестицій Чернівецької області та Західної України протягом 2010-2018рр. [11]

Рік	Валовий регіональний продукт Чернівецької області (млн. грн.)	Прямі іноземні інвестиції Чернівецької області (млн. дол. США)	Валовий регіональний продукт Західної України (млн. грн.)	Прямі іноземні інвестиції Західної України (млн. дол. США)
2010	9 892	61,8	130 329	2 846,6
2011	11 969	61,9	162 111	2 661,1
2012	13 166	61,9	188 575	2 947,7
2013	13 757	64,2	192 393	3 151,4
2014	15 049	80,2	224 330	3 413,8
2015	18 506	68,6	281 598	2 995,8
2016	21 239	59,1	326 160	2 736,3
2017	28 591	57,1	424 443	2 488
2018	29 877,6	42,6	442 238,8	2 632,9

Як можна спостерігати з таблиці 1 динаміка як і валового регіонального продукту так і обсягів прямих іноземних інвестицій як і в Чернівецьку область так і в регіон Західної України протягом 2010-2018 рр. має достатньо високу волатильність. Така динаміка демонструє прямий вплив кризових макроекономічних деформацій, з якими стикнулася українська економіка протягом цього періоду, і які прямо чи опосередковано вплинули як і на інвестиційну привабливість, так і на стабільність економічних систем регіонів та їх суб'єктів господарювання як і на макро так і на мезо рівнях.

Для більш детального аналізу варто застосувати інструментарій економіко-

математичного аналізу, зокрема модель розподіленого лага Алмон. Передумовою використання такої моделі є сама суть дефініції інвестицій. Так як цей економічний ресурс не зразу приносить ефект, та може по-різному впливати на економічну систему, то, відповідно варто враховувати часову різницю між вкладенням ресурсу і його віддачею, або так званий часовий лаг. Для визначення самого часового лагу, який супроводжує певне явище, у економіко-математичному моделюванні застосовують взаємно-кореляційну функцію, яка дає можливість встановити, який часовий лаг має місце у регресії. Загальне формулювання кореляційної функції виглядає наступним чином:

$$r_{\tau} = \frac{(n-\tau) \sum_{t=1}^{n-\tau} y_t x_{t-\tau} - \sum_{t=1}^{n-\tau} y_t \sum_{t=1}^{n-\tau} x_{t-\tau}}{\sqrt{[(n-\tau) \sum_{t=1}^{n-\tau} y_t^2 - (\sum_{t=1}^{n-\tau} y_t)^2] - [(n-\tau) \sum_{t=1}^{n-\tau} x_t^2 - (\sum_{t=1}^{n-\tau} x_t)^2]}} \quad (1)$$

де n – обсяг вибірки; τ – конкретний часовий лаг; t – часовий період розгляду явища; y_t – значення залежних змінних у період t ; x_t – значення змінних-детермінант у період t ; r_{τ} – коефіцієнт взаємної кореляції часового лагу;

Взаємна кореляційна функція визначає найбільш значущі часові лаги. Відповідно якщо лаг має пряму кореляцію, то він буде існувати на проміжку $(0;1)$, причому інтенсивність зв'язку часового лагу буде визначатись рухом до

значення 1. Якщо лаг має обернену кореляцію, то він буде знаходитись на проміжку $(-1;0)$, причому інтенсивність буде визначатись при русі коефіцієнта до -1. На основі даних та логічних припущень було обчислено значення взаємно-кореляційної функції для вибірок вище вказаних даних для Чернівецької області та Західної України для значень часового лагу на проміжку $\tau = 0; 5$. Результати аналізу подані у таблиці 2.

Таблиця 2

Значення взаємної кореляційної функції для вибірок Чернівецької області та регіону Західної України для інтервалу часового лагу $\tau = 0; 5$

Для Чернівецької області						
τ	0	1	2	3	4	5
r_{τ}	-0,60874	-0,23075	+0,165922	+0,794185	+0,714431	+0,661723
Для Західної України						
τ	0	1	2	3	4	5
r_{τ}	-0,51073	-0,34017	+0,16531	+0,73548	+0,86732	+0,75881

Як можна замітити, для Чернівецької області найбільша кореляція часового лагу спостерігається для значення $\tau = 3$, а для Західної

України $\tau = 4$. Графічно розподіл кореляції часового лагу зображено на рисунку 1.



Рис.1. Графічне зображення розподілу кореляції часових лагів

Отже, аналізуючи часові лаги варто відмітити, що швидкість реалізації інвестицій у Чернівецькій області на 1 рік є швидшою у порівнянні зі всім регіоном Західної України. Це явище варто розглядати у тій площині, що порівнюючи обсяги інвестицій по інших територіях Західної України можна прийти до логічного висновку про те, що в Чернівці та області спрямовані занадто малі інвестиційні потоки з-за кордону, а тому за рахунок малого масштабу проектів реалізація інвестицій відбувається набагато швидше.

Встановивши об'єктивну величину часового лагу, можна побудувати регресію розподіленого лагу Алмон. Дана економіко-математична модель спрямована на вивчення дискретного впливу часового лагу, а від так дає можливість оцінити реалізацію інвестицій в ході самого процесу.

Модель розподіленого лагу Алмон має загальний вигляд поліному n -го степеня. Кожне значення оцінки коефіцієнтів регресії $b_j, j = \overline{1, m}$, можна зобразити у вигляді поліному j -го степеня, тобто:

$$\begin{aligned} b_0 &= c_0 \\ b_1 &= c_0 + c_1 + \dots + c_j \\ b_2 &= c_0 + 2c_1 + 4c_2 + \dots + 2^j c_j \\ b_j &= c_0 + \tau c_1 + \tau^2 c_2 + \dots + \tau^j c_j \end{aligned} \quad (2)$$

Після здійснення ряду перетворень, у моделі нові змінні Z_k . Відповідно заміна здійснюється по наступному алгоритму:

$$\begin{aligned} Z_0 &= x_t + x_{t-1} + x_{t-2} + \dots + x_{t-\tau} = \sum_{j=0}^{\tau} x_{t-j} \\ Z_1 &= x_{t-1} + 2x_{t-2} + 3x_{t-3} + \dots + \tau x_{t-\tau} = \sum_{j=0}^{\tau} j x_{t-j} \\ Z_k &= x_{t-1} + 2^k x_{t-2} + 3^k x_{t-3} + \dots + \tau^k x_{t-\tau} = \sum_{j=0}^{\tau} j^k x_{t-j} \end{aligned} \quad (3)$$

Підставляючи нові змінні у загальний вираз моделі замість поліномів можна отримати наступний вигляд моделі розподілу часового лагу:

$$y_t = a + c_0 Z_0 + c_1 Z_1 + \dots + c_k Z_k + \varepsilon \quad (4)$$

Розглядаючи ці маніпуляції у контексті розподіленого лага Алмон буде виражатись моделі впливу прямих іноземних інвестицій на валовий регіональний продукт Чернівецької області та регіону Західної України, варто зауважити, що у першому випадку модель розподіленого лага Алмон буде виражатись поліномом 3-го порядку, а у другому випадку – 2-го порядку. Дані побудови моделей наведені у таблиці 3.

Таблиця 3

Розрахунки моделі Алмон для вибірки Чернівецької області та регіону Західної України

Модель розподіленого лагу Алмон Чернівецької області						Модель розподіленого лагу Алмон Західної України					
Валовий регіональний продукт Чернівецької області	Прямі інвестиції	Z_0	Z_1	Z_2	Z_3	Валовий регіональний продукт Чернівецької області	Прямі інвестиції	Z_0	Z_1	Z_2	Z_3
9892	61,8	-	-	-	-	130329	2846,6	-	-	-	-
11969	61,9	-	-	-	-	162111	2661,1	-	-	-	-
13166	61,9	-	-	-	-	188575	2947,7	8455,3	8354,3	14047,5	-
13757	64,2	249,8	371,1	865,7	2225,7	192393	3151,4	8760,2	8269,9	13592,1	-
15049	80,2	268,2	373,7	868,9	2230,7	224330	3413,8	9512,9	9046,8	14942,2	-
18506	68,6	274,9	394,3	894,1	2265,1	281598	2995,8	9561	9716,6	16019,4	-
21239	59,1	272,1	421,6	967,2	2443,6	326160	2736,3	9145,9	9823,4	16651	-
28591	57,1	265	436,9	1055,3	2773,3	424443	2488	8220,1	8727,9	14719,5	-
29877,6	42,6	227,4	381,1	910,9	2382,1	442239	2632,9	7857,2	7960,6	13433,2	-

Отже в ході дослідження було отримано наступні моделі розподіленого лагу Алмон. У таблиці 4 зображено результати побудови моделі розподіленого лагу Алмон, для моделювання впливу прямих іноземних інвестицій на валовий регіональний продукт Чернівецької області та району Західної України.

Таблиця 4

Кінцевий вигляд моделі розподіленого лагу Алмон в контексті розгляду прямих іноземних інвестицій на валовий регіональний продукт Чернівецької області та району Західної України

Назва	Кінцеве формулювання моделі розподіленого лагу Алмон для Чернівецької області				Кінцеве формулювання моделі розподіленого лагу Алмон для регіону Західної України		
Загальний вигляд моделі розподіленого лагу Алмон	$y_t = -312,837 - 333,253Z_0 + 1286,277Z_1 - 1055,7Z_2 + 241,6235Z_3$				$y_t = 1176711,93 - 314,683Z_0 + 611,531Z_1 - 238,419Z_2$		
Вихідний вигляд моделі розподіленого лагу Алмон	$y_t = -312,837 - 333,253x_t + 138,9438x_{t-1} - 50,5272x_{t-2} + 548,05x_{t-3}$				$y_t = 1176711,93 - 314,683x_t + 58,429x_{t-1} - 45,298x_{t-2}$		
Відносні коефіцієнти регресії	$\beta_0 = -1,099$	$\beta_1 = 0,4582$	$\beta_2 = -0,167$	$\beta_3 = 1,807$	$\beta_0 = 1,04355$	$\beta_1 = -0,19376$	$\beta_2 = 0,15022$

Розглядаючи регресії як і Чернівецької області так і регіону Західної України, варто відмітити, що у них існує чимало відмінностей. У першу чергу – це часовий лаг. Довжина часового лагу у першій регресії становить 3 роки, а у другій – 4. По друге, аналізуючи самі вигляди моделі варто відмітити те, що у Чернівецької області модель залежності валового регіонального продукту від прямих іноземних інвестицій має негативний лінійний коефіцієнт b . Тобто це свідчить, що перед початком вкладення інвестицій, стан регіонального валового продукту буде мати негативний характер. У порівнянні з вибіркою Західної України дана особливість буде негативною, так як коефіцієнт b є додатним. Крім того варто виділити і особливості віддачі інвестицій. Як і для першої так і для другої регресії вони будуть мати синусоїдну форму. Для Чернівецької області найбільша віддача інвестицій спостерігається для значень x_{t-3} – 548,05. Крім них також мають позитивний ефект інвестиції x_{t-1} – 138,94. Що ж до значень x_t, x_{t-2} , то вони мають негативний вплив на регресію – -333,253 та -50,5272 відповідно.

Висновки. Найбільший вплив на кінцевий результат мають інвестиції останнього періоду. Враховуючи те, що спостерігаються як і негативні

так і позитивні явища, то варто відмітити, що найбільшого впливу справляють інвестиції у початковий момент лагу. Їхній ефект можна оцінити у 180,7% від кінцевого результату. Що ж до регіону Західної України, то інвестиції будуть мати також синусоїдний характер. Позитивний результат інвестицій спостерігається лише на другому році часового лагу при значенні x_{t-1} – вплив оцінюється у 58,429 одиниць приросту валового регіонального продукту при прирості інвестицій цього часового проміжку. У решті випадків вплив спостерігається негативним. Говорячи про такі особливості, хотілось би відзначити, що віддача інвестицій в Україні є достатньо волатильним явищем і залежить від регіональної політики та стратегії розвитку. Консолідувати різні області у регіон Західної України, варто відзначити, що навіть у такому достатньо виокремленому районі за географічною ознакою існує значна економічна територіальна диференціація. А тому з'являється потреба у більш детальному дослідженні впливу прямих іноземних інвестицій на показники валового регіонального продукту окремих територій у контексті врахування часового лагу інвестиційних процесів.

References

1. Chen, T., McQuaid, R. and Omar, M. (2015), "Foreign direct investment industry characteristics and spillovers – a double mechanism model", *Journal of Chinese Economic and Foreign Trade Studies*. vol. 8 (1), pp. 49–66, available at: <http://dx.doi.org/10.1108/JCEFTS-02-2015-0006>, (Accessed 22 June 2019).
2. McCann, P., and Ortega-Argilés, R. (2017), "Regional competitiveness, policy transfer and smart specialization. In R. Huggins & P. Thompson (Eds.)", *Handbook of regions and competitiveness: Contemporary theories and perspectives on economic development*, Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing, pp. 536–545, available at: <https://doi.org/10.4337/9781783475018.00034>, (Accessed 2 July 2019).
3. Shefer, D. and Frenkel, A. (2013), "The Center-Periphery Dilemma: Spatial Inequality and Regional Development. In Carmon, N. and Fainstein, S.S. (Eds.)", *Policy, Planning, and People: Promoting Justice in Urban Development*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press, pp. 183–202, available at: <https://doi.org/10.1111/juaf.12185>, (Accessed 12 July 2019).
4. Kinossian, N. (2018), "Planning strategies and practices in non-core regions: a critical response", *European Planning Studies*. vol. 26:2, pp. 365–375, available at: <https://doi.org/10.1080/09654313.2017.1361606>, (Accessed 23 July 2019).
5. Shynkaruk L., Baranovska I. and Milman L. (2017), "Key approaches to the doctrine of long-term development of Ukraine", *Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics*. vol. 195, available at: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2017/195-6/5>, (Accessed 30 July 2019).
6. Heyets, V.M. (2016), "Economy of Ukraine: key problems and prospects", *Ekonomika i prognosuvannia*. vol. 1, pp. 7–22, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog_2016_1_3, (Accessed 3 July 2019).
7. Artiomoa, T. (2017), "European values: traditional concepts in the era of global market transformations", *Economic theory*, vol. 4, pp. 5–31, available at: <https://doi.org/10.15407/e12018.03.005>, (Accessed 30 July 2019).
8. Chmeruk, H., Tokar V., Sybyrka, L., Shaposhnik, O. and Melnyk, O. (2019), "Assessing the Level of Enterprise Reengineering in the Context of Global Digitalization", *International Journal of Recent Technology and Engineering (IJRTE)* ISSN: 2277-3878, vol.8 issue 4, November 2019, pp. 4103–4109, available at: <https://DOI:10.35940/ijrte.D8731.118419> (Accessed 30 December 2019).
9. Vodianka, L., Pidhirna, V. and Siroyizhko, K. (2018), "Foreign experience of state regulation of innovation activity", *Investments: practice and prerequisites*, Issue 9, pp. 77–82, available at: http://www.investplan.com.ua/pdf/9_2018/17.pdf, (Accessed 3 December 2019).

10. Almon, S. (1965), "The distributed lag between capital appropriations and expenditures", *Econometrica*, vol. 33, pp. 178–196, available at: <https://doi.org/10.2307/1911894>, (Accessed May 2019).

11. UKRSTAT (2019), available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>, (Accessed September 2019).

Аннотация

Любовь Водянка, Вера Козак, Ярослав Мельник

ДИНАМИКА ВЛИЯНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКОВ НА РЕГИОНАЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВО

В данной статье рассматриваются особенности региональных процессов воздействия прямых иностранных инвестиций на валовой внутренний продукт региона Западной Украины и Черновицкой области с учетом временного лага. Учитывая, что инвестиционные процессы представляют собой достаточно сложные для понимания явления, в ходе которых происходят разного рода изменения, возрастает актуальность и важность установления модели их поведения. Для реализации этого можно применить экономико-математический инструментарий, в частности модели распределенного лага Алмон, которые позволяют оценить дискретный лаговое влияние детерминант. В ходе исследования было построено отдельно для сравнения модели распределенного лага Алмон, установлены границы промежутке временного лага, определены основные особенности распределения дискретного воздействия временного лага в течение лагового периода и осуществлено построение экономико-математических моделей распределенного лага для явлений влияния прямых иностранных инвестиций на валовой региональный продукт Черновицкой области и региона Западной Украины. На основе полученных результатов были сделаны выводы, об особенностях экономических мультипликационных процессов инвестиций в контексте отдельных территорий и выделены основные тенденции отдачи инвестиционных потоков.

Ключевые слова: моделирование иностранных инвестиций, временной лаг, лаг Алмон, региональное производство.

Summary

Liubov Vodianka, Vira Kozak, Jaroslav Melnyk

DYNAMICS OF INFLUENCE OF FOREIGN INVESTMENT FLOWS ON REGIONAL PRODUCTION

Peculiarities of regional processes of foreign direct investment impact on the gross domestic product of Western Ukraine and Chernivtsi region, taking into account a time lag, are reviewed in this article. Considering the fact that investment processes are enough complicated phenomenon to understand in the course of which different kinds of changes occur, the relevance and importance of establishing a pattern of their behavior is increasing. Economical and mathematical tools, in particular Almon distributed lag models which allow to estimate the discrete lag influence of determinants can be used to achieve this.

In the course of the study, the Almon distributed lag models were constructed separately for the comparison, time lag interval boundaries were set, the main features of the discrete time lag distribution during the lag period were determined, and the economic and mathematical models of the distributed lag for the effects of foreign direct investment on the gross regional product of Chernivtsi region Western Ukraine were built. On the basis of the obtained results, conclusions about economic multiplier processes of the investment were made in the context of individual territories and the main trends of the investment flow return were defined.

Keywords: Modeling the impact of foreign investment flows, time lags, Almon lags, regional production.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Гражевська Н.І., Заваженко А.О. Інституційні пастки ринкового реформування економіки України	3
--	---

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО ТА МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Роговська-Іщук І.В., Мартинюк А.Ю. Дисбаланси та диспропорції світового та вітчизняного фондових ринків	11
Гаврилюк О.В., Дольний Ю.З. Причини та напрямки впливу прямих іноземних інвестицій на економіку приймаючої країни	18
Марченко Т.В. «Горизонт 2020»: підвищення інноваційності України	26
Саноцька Х.Р., Саєнко О.С., Білик Р.С. Українсько-польське транскордонне співробітництво : поточна ситуація	34

ЕКОНОМІКА Й УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Лопатинський Ю.М., Попович Н.М., Лопашук І.А. Економічна ефективність участі у кластерах потенційних учасників	40
Романюк Н.В. Регіональна освітня мережа: поняття й особливості	46

МАРКЕТИНГ І РЕКЛАМА

Буднікевич І.М., Черданцева І.Г. Аналіз споживчих настроїв на продовольчому ринку України у 2016-2019 рр.	55
Філіна О.В. Особливості використання соціальної мережі Facebook для просування бізнесу	63

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Водянка Л.Д., Козак В.С., Мельник Я.В. Динаміка впливу іноземних інвестиційних потоків на регіональне виробництво	70
---	----

CONTENT

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHTS

- Hrazevska N., Zavazhenko A.** Institutional traps of Ukraine's economy market-oriented reforming 3

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

- Rohovska-Ishchuk I., Martyniuk A.** The imbalances and disprportions of the world and domestic security markets 11
- Gavryliuk O., Dolnyi Y.** Reasons and directions of the influence of foreign direct investments on the economy of the recipient country 18
- Marchenko T.** "Horizon 2020": enhancement of innovativeness in Ukraine 26
- Sanotska K., Saienko O., Bilyk R.** Ukrainian-Poland cross-border cooperation : current situation 34

ECONOMICS AND NATIONAL ECONOMY GOVERNANCE

- Lopatynskyi Y., Popovich N., Lopashchuk I.** Economic efficiency of participation in a cluster of potential participants 40
- Romaniuk N.** Regional educational network: concept and features 46

MARKETING AND ADVERTISING

- Budnikevich I., Cherdantseva I.** Analysis of consumer's dispositions in the food market of Ukraine in 2016-2019 55
- Filina O.** Features of the use of social network of Facebook for business promotion 63

REGIONAL ECONOMY

- Vodianka L., Kozak V., Melnyk J.** Dynamics of influence of foreign investment flows on regional production 70