

ISSN 2522-9303 (Print)
ISSN 2522-9478 (Online)

ЕКОНОМІКА УКРАЇНИ

ECONOMY
OF UKRAINE

Економіка України. 2020. № 1

2020¹
(698)

Головний редактор:

В.М. ГЕЄЦЬ (д-р. екон. наук, проф., акад. НАН України)

Заступник головного редактора:

І.В. КОРНІЄНКО

Редакційна колегія:

О.І. Амоша (д-р. екон. наук, проф., акад. НАН України), *О.М. Балакірева* (канд. соціол. наук), *О.Г. Білорус* (д-р. екон. наук, проф., акад. НАН України), *І.К. Бистряков* (д-р. екон. наук, проф.), *І.М. Бобух* (д-р. екон. наук), *О.О. Борзенко* (д-р. екон. наук, проф.), *О.М. Бородіна* (д-р. екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України), *В.П. Вишневський* (д-р. екон. наук, проф., акад. НАН України), *А.А. Грищенко* (д-р. екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України), *Б.М. Данилишин* (д-р. екон. наук, проф., акад. НАН України), *Т.І. Єфименко* (д-р. екон. наук, проф., акад. НАН України), *М.І. Зверяков* (д-р. екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України), *В.В. Зимовець* (д-р. екон. наук), *Т.А. Заяць* (д-р. екон. наук, проф.), *А.І. Ігнатюк* (д-р. екон. наук, проф.), *Ю.В. Кіндзерський* (д-р. екон. наук), *Г.В. Колодко* (проф., Польща), *С.О. Кораблін* (д-р. екон. наук, чл.-кор. НАН України), *В.С. Кравців* (д-р. екон. наук, проф.), *В.П. Кудряшов* (д-р. екон. наук, проф.), *Ю.О. Лупенко* (д-р. екон. наук, проф., акад. НААН України), *А.А. Мазаракі* (д-р. екон. наук, проф., акад. НАПН України), *І.Г. Маніуров* (д-р. екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України), *Г. Мінасян* (д-р. екон. наук, проф., Болгарія), *Л.В. Молдаван* (д-р. екон. наук, проф.), *О.І. Никифорул* (д-р. екон. наук), *Є.Г. Панченко* (д-р. екон. наук, проф.), *В. Папава* (д-р. екон. наук, проф., акад. НАН Грузії), *В.Р. Сіденко* (д-р. екон. наук, чл.-кор. НАН України), *М.І. Скрипниченко* (д-р. екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України), *В.М. Тарасевич* (д-р. екон. наук, проф.), *В.А. Устименко* (д-р. юрид. наук, проф., чл.-кор. НАН України, чл.-кор. НАПРН України), *М.А. Хвесик* (д-р. екон. наук, проф., акад. НААН України), *Хаунг Сяоюн* (проф., Китай), *О.І. Черняк* (д-р. екон. наук, проф.), *С.С. Шумська* (канд. екон. наук)

Реєстраційне свідоцтво: Серія KB № 23636-13476 ПП від 20 грудня 2018 р.

Editor-in-Chief:

Valeriy HEYETS (Dr. Sci. (Econ.), Prof., Acad. of the NAS of Ukraine)

Deputy Editor-in-Chief:

Iryna KORNIIENKO

Editorial Board:

O. Amosha (Dr. Sci. (Econ.), Prof., Acad. of the NAS of Ukraine), *O. Balakireva* (PhD (Sociol.)), *O. Bilorus* (Dr. Sci. (Econ.), Prof., Acad. of the NAS of Ukraine), *I. Bystryakov* (Dr. Sci. (Econ.), Prof.), *I. Bobukh* (Dr. Sci. (Econ.)), *O. Borzenko* (Dr. Sci. (Econ.), Prof.), *O. Borodina* (Dr. Sci. (Econ.), Prof., Corresp. Member of the NAS of Ukraine), *V. Vyshnevskiy* (Dr. Sci. (Econ.), Prof., Acad. of the NAS of Ukraine), *A. Grytsenko* (Dr. Sci. (Econ.), Prof., Corresp. Member of the NAS of Ukraine), *B. Danylyshyn* (Dr. Sci. (Econ.), Prof., Acad. of the NAS of Ukraine), *T. Iefymenko* (Dr. Sci. (Econ.), Prof., Acad. of the NAS of Ukraine), *M. Zveryakov* (Dr. Sci. (Econ.), Prof., Corresp. Member of the NAS of Ukraine), *V. Zymovets* (Dr. Sci. (Econ.)), *T. Zaiats* (Dr. Sci. (Econ.), Prof.), *A. Ignatyuk* (Dr. Sci. (Econ.), Prof.), *Yu. Kindzerskyi* (Dr. Sci. (Econ.)), *G. Kolodko* (Prof., Poland), *S. Korablin* (Dr. Sci. (Econ.), Corresp. Member of the NAS of Ukraine), *V. Kravtsiv* (Dr. Sci. (Econ.), Prof.), *V. Kudryashov* (Dr. Sci. (Econ.), Prof.), *Yu. Lupenko* (Dr. Sci. (Econ.), Prof., Acad. of the NAAS of Ukraine), *A. Mazaraki* (Dr. Sci. (Econ.), Prof., Acad. of the National Academy of Pedagogical Sciences of Ukraine), *I. Mantsurov* (Dr. Sci. (Econ.), Prof., Corresp. Member of the NAS of Ukraine), *G. Minassian* (Dr. Sci. (Econ.), Prof., Bulgaria), *L. Moldavan* (Dr. Sci. (Econ.), Prof.), *O. Nykyforuk* (Dr. Sci. (Econ.)), *Ye. Panchenko* (Dr. Sci. (Econ.), Prof.), *V. Papava* (Dr. Sci. (Econ.), Prof., Acad. of the NAS of Georgia), *V. Sidenko* (Dr. Sci. (Econ.), Corresp. Member of the NAS of Ukraine), *M. Skrypnychenko* (Dr. Sci. (Econ.), Prof., Corresp. Member of the NAS of Ukraine), *V. Tarasevych* (Dr. Sci. (Econ.), Prof.), *V. Ustymenko* (Doctor of Jurid. Sci., Prof., Corresp. Member of the NAS of Ukraine, Corresp. Member of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine), *M. Khvesyk* (Dr. Sci. (Econ.), Prof., Acad. of the NAAS of Ukraine), *Huang Xiaoyong* (Prof., Beijing), *O. Chernyak* (Dr. Sci. (Econ.), Prof.), *S. Shumska* (PhD (Econ.))

Registration certificate: Seria KB № 23636-13476 PIP of December 20, 2018

Журнал входить до Переліку наукових фахових видань України з економічних наук (наказ МОН України від 11.07.2016 р. № 820)

ЗМІСТ

ХВЕСИК М.А., БИСТРЯКОВ І.К., КЛИНОВИЙ Д.В. Публічно-приватне партнерство в забезпеченні сталого просторового розвитку	3
---	---

УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА

ШВИДАНЕНКО О.А., БУСАРЕВА Т.Г. Формування економіки знань у регіонах України	24
ЛИТОВЧЕНКО І.Л. Трансформація ринку в сучасних умовах переходу до цифрової економіки	36

ПРОБЛЕМИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ І ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

ВОЛОХОВА І.С. Вектори поглиблення фінансової децентралізації в Україні	48
--	----

СОЦІАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ В ПРАКТИЦІ УПРАВЛІННЯ

ЛИПЧУК В.В. НЕЕТ — нове соціально-економічне явище	56
ЯРЫМ-АГАЕВ А.Н., ПИЛИПЕНКО Е.В. Доля расходов на питание как показатель благосостояния общества	68

З ІСТОРІЇ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

KISTERSKYI L., ROMANENKO O., LYPOVA T. Inscrutable ways of Europe: in search for harmony	82
--	----

РЕДАКЦІЙНА ПОЛІТИКА ТА ЕТИЧНІ ПРИНЦИПИ	95
--	----

CONTENTS

KHVESYK MYKHAILO, BYSTRIAKOV IHOR, KLYNOVYI DMYTRO. Public-private partnership in sustainable spatial development	3
 ECONOMICS MANAGEMENT: THEORY AND PRACTICE	
SHVYDANENKO OLEH, BUSARIEVA TETYANA. Formation of knowledge economy in regions of Ukraine	24
LYTOVCHENKO IRYNA. Market transformation in the modern conditions of transition to the digital economy	36
 PROBLEMS OF REGIONAL DEVELOPMENT AND DECENTRALIZATION	
VOLOKHOVA IRYNA. Vectors of deepening of financial decentralization in Ukraine	48
 SOCIAL PROBLEMS IN MANAGEMENT PRACTICE	
LYPCHUK VASYL. NEET — a new socio-economic fact	56
YARYM-AGAYEV OLEKSANDR, PYLYPENKO OLENA. The share of food expenditure as an indicator of well-being of society	68
 FROM THE HISTORY OF FOREIGN COUNTRIES	
KISTERSKYY LEONID, ROMANENKO OLGA, LYPOVA TETYANA. Inscrutable ways of Europe: in search for harmony	82
 EDITORIAL POLICY AND ETHICAL PRINCIPLES	 95

<https://doi.org/10.15407/economyukr.2020.01.003>
УДК 330.15:332.142.4(477)

М.А. ХВЕСИК, акад. НААН України, д-р екон. наук, проф.,
Директор ДУ «Інститут економіки природокористування
та сталого розвитку Національної академії наук України»,
бул. Тараса Шевченка, 60, 01032, Київ, Україна,
e-mail: reception.ecos@gmail.com,

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4306-4904>

І.К. БИСТРЯКОВ, д-р екон. наук, проф.,
завідувач відділу методології сталого розвитку,
ДУ «Інститут економіки природокористування
та сталого розвитку Національної академії наук України»,
бул. Тараса Шевченка, 60, 01032, Київ, Україна,
e-mail: bystryakoveco@ukr.net,

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6482-7099>

Д.В. КЛИНОВИЙ, канд. екон. наук, доц., с.н.с.,
пров. н.с. відділу методології сталого розвитку,
ДУ «Інститут економіки природокористування
та сталого розвитку Національної академії наук України»,
бул. Тараса Шевченка, 60, 01032, Київ, Україна,
e-mail: klinovoy@gmail.com,

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3034-8097>

ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО ПРОСТОРОВОГО РОЗВИТКУ

Констатовано, що актуальним завданням сьогодення є зміна парадигмальних уявлень про сталий розвиток України з позицій інноваційних методів організації національного господарства, пов'язаних з поширенням публічно-приватного партнерства. Запропоновано алгоритм побудови системи полісуб'єктного децентралізованого управління сталим просторовим розвитком з використанням інноваційних управлінських методів інтегративно-платформного спрямування.

Ключові слова: публічно-приватне партнерство; сталий розвиток; простір; децентралізація; управління; платформи.

Робота виконана в рамках бюджетної програми «Підтримка розвитку пріоритетних напрямів наукових досліджень» (КПКВК 6541230).

Ц и т у в а н н я: Хвесик М.А., Бистряков І.К., Клиновий Д.В. Публічно-приватне партнерство в забезпеченні сталого просторового розвитку. Економіка України. 2020. № 1 (698). — С. 3—23. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2020.01.003>.

Головним завданням для України в частині забезпечення сталого розвитку сьогодні є оновлення базових ідей та концептів досягнення поставлених цільових орієнтирів — екологічного, економічного, соціального та управлінського. У цьому зв'язку вважаємо за доцільне зосередити увагу на осучасненні уявлень про сталий розвиток. Зокрема, ця проблема пов'язується з двома принциповими позиціями: перша стосується питань актуалізації євроінтеграційних процесів, друга орієнтує на визначення інноваційних методів досягнення поставлених цільових орієнтирів, у тому числі залучення до вирішення завдань сталого розвитку якнайширшого кола учасників, насамперед місцевої влади, громадськості та бізнес-структур. Слід зазначити, що ці дві позиції є взаємопов'язаними, оскільки реальна євроінтеграція можлива тільки за умов використання оновлених управлінських підходів, які кореспондуються з її вимогами. Більш предметно йдеться про широку імплементацію в Україні публічно-приватних форм управління сталим просторовим розвитком. Отже, базовим для суспільства стає орієнтир на вдосконалення просторової системи управління сталим розвитком територій на засадах застосування інноваційних публічно-приватних форм організації господарювання. У цьому контексті зростає значущість досі недостатньо вивченого питання підвищення ефективності використання природно-ресурсних активів шляхом активізації їх господарського обороту. Саме через залучення цих активів до бізнес-структур місцеві громади та населення мають можливості використовувати реальні важелі управління природними ресурсами на європейських принципах належного врядування з отриманням відповідного зиску. Звісно, у цьому зв'язку виникає необхідність поглиблення низки концептуальних засад, серед яких вагоме місце посідають питання розвитку інституціонального середовища в контексті реструктуризації відносин власності на природні ресурси, упорядкування повноважень органів виконавчої влади, визначення адекватних засобів гарантування еколого-економічної безпеки та формування відповідної політики розвитку територій інноваційного типу. Як свідчить передова європейська практика, така політика спирається на зустрічно-корпоративне управління територіальними утвореннями як бізнес-екосистемами за участі населення й бізнесу, які інтерактивно, через платформні механізми, взаємодіють з владою і можуть проводити відповідальну господарську діяльність на принципах належного врядування.

Тому нагальним завданням є збалансування структури управління природними ресурсами в площині просторової організації природно-господарської діяльності, спрямоване на забезпечення інтегрованого управління сталим розвитком, включаючи створення публічно-приватних структур у системі просторового управління розвитком територій. Вирішення також потребує питання трансформації моделі державного впливу на процеси модернізації публічно-приватних форм забезпечення сталого розвитку територій з адаптацією європейського досвіду до національної специфіки управління водними, земельними, лісовими та мінеральними ресурсами, а також перенесенням акценту на формування багатуукладних систем господарювання низового територіального рівня, тобто територій урботорурального типу і сільських громад.

Дослідження форматів публічно-приватних взаємодій у контексті забезпечення сталого просторового розвитку територій передбачає збалансу-

вання інтересів влади, бізнесу і громад на інноваційних засадах розвитку зеленої, шерингової, креативної, інклюзивної, платформної економік тощо. Таким чином, інноваційна парадигма сталого просторового розвитку в Україні передбачає запровадження євроорієнтованих форм і механізмів публічно-приватного партнерства інтегрованого платформного управління сталим просторовим розвитком через публічно-приватні форми ефективного використання природно-ресурсних активів в європейських форматах контрактного співробітництва і спільної діяльності публічної влади та бізнесу, спрямованого на комплексне вирішення соціо-еколого-економічних проблем розвитку територій та підвищення добробуту громадян.

Аналіз доробку попередніх дослідників дає підстави констатувати, що проблемам управління сталим розвитком, забезпечення раціонального, екологічнобезпечного природокористування та розвитку різноманітних форматів публічно-приватного партнерства (ППП) в Україні присвячено багато наукових праць вітчизняних і зарубіжних учених. Утім, питанням системного визначення євроінтеграційних механізмів та публічно-приватних форм управління сталим просторовим розвитком, а також запровадженню публічно-приватних відносин у систему управління природними ресурсами науковцями приділено недостатньо уваги, до того ж ці дослідження мають фрагментарний характер і не вирішують наукової проблеми забезпечення сталого просторового розвитку України в цілому. Так, проблематика застосування механізмів PPP європейського типу попередніми дослідниками, зокрема, такими вченими, як О.О. Бутник, В.Г. Варнавський, О.М. Головінов, С.М. Грищенко, Т.І. Єфименко, Є.Л. Черевиков, К.В. Павлюк, А.І. Кредісов, А.О. Білоус, Н.Г. Дутко, І.В. Запатріна, І.В. Іголкін, Г.А. Калікова, С.А. Квітка, Н.А. Клевцевич, О.В. Озерчук, І.А. Островський, С.М. Павлюк, С.В. Підгаєць, Н.В. Смендина, Р.В. Хусайнов, П.І. Шилепницький та інші, розглядалася з різних позицій. Сьогодні детально вивченими є питання про місце і роль PPP у системі регулювання економіки [1], базова проблематика його розвитку в Україні [2], державні механізми його підтримки [3], принципові підходи до застосування публічно-приватних партнерських відносин як інструменту регіонального розвитку [4] та їх значення у забезпеченні збалансованого розвитку територіальних соціально-економічних систем [5] тощо. Проте специфіка застосування інструментів і механізмів публічно-приватної співпраці в забезпеченні сталого просторового розвитку та управлінні природними ресурсами вимагає більш ґрунтовних досліджень, оскільки сьогодні конституційно зафіксована, проте відповідним чином не відображена в законодавстві, належність природних ресурсів до власності українського народу створює низку перепон і правових колізій для їх широкого залучення як активів у господарський оборот з використанням партнерських взаємодій влади, бізнесу і громад.

Для ефективної реалізації інструментів і заходів PPP в Україні нині створено певні базові законодавчі передумови. Так, Закони України «Про державно-приватне партнерство»¹, «Про угоди про розподіл продук-

¹ Про державно-приватне партнерство : Закон України // Відомості Верховної Ради України. — 2010. — № 40. — Ст. 524 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.

ції»², а також значною мірою оновлений Закон України «Про концесію»³, Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013—2018 роки⁴, Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання організації здійснення державно-приватного партнерства»⁵ формують правове підґрунтя для співробітництва державного, муніципального і приватного секторів з метою впровадження конкретних проектів такої співпраці, підвищення конкурентоспроможності України та її регіонів, залучення інвестицій на макроекономічному та регіональному рівнях. Проте, як свідчить детальний аналіз цих документів, вони є значною мірою недосконалими, застарілими, і навіть прийняті недавно мають прогалини, невирішені питання, містять нечіткі формулювання, інституціональні пастки, включаючи, зокрема, лазівки для корупційних схем, ухиляння від сплати податків тощо, суперечать іншим законодавчим актами, а строк дії прийнятої 2013 р. Концепції розвитку державно-приватного партнерства завершився у 2018 р. й на заміну їй поки що не розроблено жодного документа.

Публічно-приватне партнерство регулюється вже згадуваним нами Законом України «Про державно-приватне партнерство», що визначає його як співробітництво між державою Україна, територіальними громадами в особі відповідних державних органів, органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних і комунальних підприємств, або фізичними особами — підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому цим законом та іншими законодавчими актами. Проте сучасна світова практика розглядає партнерство між публічними та приватними інститутами переважно не як державно-приватне, а як *публічно-приватне*, що є більш об'ємним трактуванням і дає змогу включати в окреслену сферу співробітництва з приватним сектором більш широке коло суб'єктів: не лише державні інститути, але й органи місцевого самоврядування, муніципальні структури, громадські організації тощо. Подібного погляду дотримуються й науковці Державної установи «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», тому саме в руслі *публічно-приватного* концепту викладено положення цієї статті. Отже, ці та багато інших питань, пов'язаних з імплементацією в національну практику управління сталим просторовим розвитком європейських інструментів, механізмів та форматів і форм публічно-приватного партнерства, тим більше з урахуванням специфіки управління природними ресурсами, потребують подальшого вирішення.

² Про угоди про розподіл продукції : Закон України // Відомості Верховної Ради України. — 1999. — № 44. — Ст. 391 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1039-14>.

³ Про концесію : Закон України від 03.10.2019 р. № 155-IX [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/155-20#n646>.

⁴ Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013—2018 роки : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 14.08.2013 р. № 739-р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/739-2013-p>.

⁵ Деякі питання організації здійснення державно-приватного партнерства : Постанова Кабінету Міністрів України від 11.04.2011 р. № 384 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/384-2011-p>.

Таким чином, **мета статті** — розв’язати проблемні питання ефективної імплементації принципів і механізмів публічно-приватних відносин у сферу використання природних ресурсів та створення на цій основі системи управління сталим просторовим розвитком країни та її територій євроінтеграційного типу.

СУЧАСНИЙ ПОГЛЯД НА СТАЛИЙ РОЗВИТОК

Сучасне уявлення про сталий розвиток формується на основі вивчення загальних тенденцій, притаманних країнам ЄС. Сьогодні концепцію сталого просторового розвитку Співтовариства представлено такими базовими європейськими документами, як Керівні принципи сталого просторового розвитку Ради Європи (Guiding Principles for Sustainable Spatial Development of the European Continent)⁶ та Європейська перспектива просторового розвитку Європейського Союзу (до збалансованого і сталого розвитку територій ЄС) (ESDP — European Spatial Development Perspective. Towards Balanced and Sustainable Development of the Territory of the European Union)⁷. В останньому документі наголошується, що політика просторового розвитку сприяє сталому розвитку ЄС через збалансовану просторову структуру. Саме господарський досвід держав — членів Співтовариства, які швидко нарощують свій економічний потенціал за рахунок економіко-технологічних трансформацій, переконує в необхідності застосування інноваційних механізмів природно-ресурсного менеджменту, які б орієнтували на управління природними ресурсами місцевих громад з використанням новітніх інструментів, включаючи сучасні цифрові технології та електронне врядування в рамках імплементації більш загальних принципів так званої платформної, зеленої, синьої та наноекономіки, належного урядування (Good Governance), публічно-приватного партнерства (Public-Private Partnership) тощо. На перевагу характерним для минулого століття принципам субсидіарності, у сучасних, а тим більше перспективних умовах господарювання XXI ст., зусилля органів державної влади та місцевого самоврядування повинні спрямовуватися на впровадження принципу саморозвитку територій на базі місцевих ресурсів, активно інтегрованих у глобальний економічний простір. Таким чином, концепт сталого просторового розвитку значною мірою пов’язується з ідеями формування відповідального — з соціальних та екологічних позицій — місцевого самоврядування в укрупнених об’єднаних територіальних громадах, яке користується економічною та фінансовою свободою, достатніми власними виробничими та фінансовими ресурсами. При цьому виокремлюються основні структурні складові просторового розвитку, а саме економічна, соці-

⁶ Guiding Principles for Sustainable Spatial Development of the European Continent adopted at the 12th Session of the European Conference of Ministers responsible for Regional Planning on 7–8 September 2000 in Hanover. Council of Europe CEMAT (2000), 7 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://rm.coe.int/1680700173>.

⁷ ESDP European Spatial Development Perspective Towards Balanced and Sustainable Development of the Territory of the European Union. Agreed at the Informal Council of Ministers responsible for Spatial Planning in Potsdam, May 1999. — Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 1999 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/reports/pdf/sum_en.pdf.

альна, екологічна та інноваційна, що передбачає, зокрема, перехід на новітні технологічні уклади і впровадження інноваційних концептів пріоритетного розвитку інформаційно-технологічного та інфраструктурно-логістичного сектору, орієнтованого на залучення у господарський оборот незадіяних ресурсів. Важливою частиною такого типу сталого розвитку є фактор поширення мережевих комунікацій, у тому числі в питаннях спільного використання природних ресурсів як об'єктів економічної діяльності. Отже, сталість просторового розвитку значною мірою забезпечується за рахунок природозберігаючих та інших управлінських і технічних інновацій.

Очевидно, що євроінтеграційний концепт сталого просторового розвитку нашої держави повинен тісно пов'язуватися з інформаційною та комунікативно-контентною складовими Четвертої промислової революції і, відповідно, новою індустріальною економікою. Елементи останньої нині активно проникають у систему господарювання європейських держав, висуваючи певні вимоги для нашої країни щодо імплементації інноваційних, системно-платформних принципів організації сучасних бізнес-екосистем, які створюються на територіальному рівні за проектно-процесним підходом з якнайширшим використанням можливостей, інструментів та механізмів відносин влади і бізнесу з ознаками ППП.

ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ІНСТРУМЕНТ СИСТЕМОГО ВПОРЯДКУВАННЯ

Системовпорядкувальний характер ППП зумовлюється комплексом факторів, серед яких головним є його безпосередній вплив на простір діяльності та бізнес-екосистеми, що в цьому просторі формуються. Слід зазначити, що сьогодні, з урахуванням процесів комодифікації природно-ресурсних благ як ресурсів з нееластичною пропозицією в умовах зростаючого попиту та їх перетворення на економічні активи, на перший план об'єктивно виходять питання співпраці влади і бізнесу в частині їх залучення до господарського обороту. За умов ефективного застосування співпраці влади, бізнесу і громад зумовлює формування територіальної економіки як бізнес-екосистеми, тобто квазіекосистеми, де враховано, реалізовано та збалансовано інтереси всіх учасників — агентів господарських відносин, включаючи органи публічного управління, бізнесу та населення, а бізнес-структура стає високоефективним посередником і учасником реалізації інтересів громад у публічній політиці органів державної влади і місцевого самоврядування. У цьому контексті поняття «бізнес-екосистема» необхідно розглядати як сукупність горизонтально-вертикальних зв'язків учасників, залучених до господарського процесу. Саме тому простір сталого розвитку характеризується сукупністю елементів, які охоплюються бізнес-екосистемою, тобто на різних територіях комбінаторика простору відрізняється одна від одної. Складовими простору можна вважати, наприклад, природний капітал і мережу інституцій та економічних агентів, зокрема фінансові установи, постачальників, виробників, дистриб'юторів, клієнтів, конкурентів, урядові заклади, органи місцевого самоврядування, громадські організації тощо, які беруть участь у замов-

ленні, створенні, просуванні, поставках і споживанні конкретного продукту або послуги одночасно через конкуренцію та співробітництво, створюючи загальну цінність і максимізуючи суспільний добробут.

Парадигма взаємодії бізнесу й оточення полягає в тому, що кожний економічний агент впливає на бізнес-екосистему і зазнає впливу інших учасників, формуючи постійно змінювані відносини, у яких кожний бізнес повинен бути гнучким і адаптованим до виживання, як у біологічній екосистемі. Основним чинником еволюції бізнес-екосистеми є мінімізація сукупних суспільних витрат на створення й розповсюдження товарів чи послуг. За своєю сутністю вона є комплексним простором, включає різноманітних учасників, які є певним чином взаємозалежними. Низка сучасних бізнес-моделей пов'язана з розвитком структури бізнес-екосистем. Найбільш ефективною її моделлю, яка швидко розвивається, є платформна економіка, заснована на новому принципі господарювання, що здійснюється в результаті взаємодії інтегрованих інформаційно-технологічних платформ і бізнесу як єдиного цілого.

Платформна економіка виникає за умови становлення бізнес-екосистем, в яких різні економічні агенти, включаючи бізнес-структури, споживачів та публічне управління, можуть взаємодіяти в процесі створення загальної цінності (Shared Value). Зазначимо, що платформна економіка як феномен макроекономічного рівня дає орієнтири на зміну механізму формування вартості через запровадження досягнень наступної промислової революції на низовому рівні. Таким чином, еколого-економічне спрямування концепту сталого розвитку відповідає загальним тенденціям, пов'язаним з трансформацією ринків у напрямках поширення мережевих взаємодій. У результаті традиційне поняття екосистеми розширюється, оскільки, з одного боку, за подібними до природних екосистемними законами починає розвиватись і бізнес, а з іншого — бізнес-процеси широко впроваджуються і задіюються в природокористуванні. Отже, відбуваються передбачені такими дослідниками бізнес-екосистем, як Дж. Ріфкін [6] та Дж. Мур [7], взаємопроникнення, системний взаєморозвиток і фактичне злиття в одне ціле природних і бізнес-екосистем. У свою чергу, це призводить до підвищення ролі публічного сектору управління як носія повноважень розпорядження загальнонародною (публічною) власністю, а саме, згідно з конституційними положеннями, — природними ресурсами.

Новітній спосіб господарювання зосереджує увагу на інформаційно-технологічних платформах, адже вони дають можливість різним ринковим гравцям за принципом кластеризації самим створювати нові продукти і послуги й обмінюватися спільно створеними цінностями. Високий рівень розвитку просторових мереж сприяє залученню великої кількості різних ринкових гравців і примноженню можливостей створення доданої вартості. Разом з тим розвинутість інтегрованої платформної інфраструктури (транспорт і логістика, комунікації, енергетичні системи, сервіс спільного користування) забезпечує повсюдність і екстериторіальність платформи для всіх зацікавлених учасників господарського процесу. При цьому локальний рівень її формування залишається базовим, а об'єднана територіальна громада є головним суб'єктом прийняття розпорядних рішень щодо місцевих природних ресурсів. Базовим макроекономічним показником розвитку бізнес-

екосистеми вважається чистий економічний добробут (Net Economic Welfare) — показник, запропонований У. Нордхаусом і Дж. Тобіном, який характеризує загальний рівень добробуту території, що краще, ніж показник валового доходу, відображає продуктивність господарського простору як екосистеми. У перше десятиліття ХХІ ст. в більшості розвинутих країн було сформовано базові засади платформної економіки як специфічної системи господарювання в рамках загального концепту цифрової економіки, заснованої на діяльності онлайн-посередників, тобто операторів платформних утворень, які функціонують у вигляді інтернет-платформ, доповнюючи традиційну економіку і забезпечуючи специфічними методами процеси виробництва, розподілу, обміну й споживання благ. При цьому базовим інструментом платформної економіки є створена у віртуальному інформаційному просторі інтерактивна інтернет-платформа у вигляді технологічно орієнтованого, автономного комунікативно-контентного електронного майданчика для підтримки і реалізації взаємодії між різними стейкхолдерами цифрової економіки з метою створення загальної цінності («всіх для всіх»). Платформна економіка передбачає глибокі зміни в глобальному макроекономічному середовищі, формуючи нові правила ведення бізнесу на основі глибокої співпраці, з одного боку, бізнесу, громад і влади, а з іншого — бізнес-структур між собою [8]. Таким чином, на територіальному рівні фактично зароджується новий тип господарювання та управління розвитком територій зустрічними взаємодіями структур публічного управління, бізнесу і населення через відкриті, багатофункціональні електронні портали бізнес-екосистемних взаємодій з масою користувачів.

Сутність просторового управління за проективним управлінським підходом у межах загального концепту платформної економіки полягає у створенні територіальної управлінської структурної платформи для реалізації відповідних проектів або системи проектів у вигляді програми розвитку з широким залученням до їх виконання за допомогою різноманітних інструментів ППП бізнес-структур. При цьому завдання прогнозування і планування майбутньої господарської діяльності, з урахуванням набутого в минулому досвіду та накопиченої інформації, пронизують етап генерації проектних ідей як бізнес-задумів, спрямованих на вирішення сформульованих проблем територіального розвитку. Також завдяки технологіям проектного менеджменту залучаються необхідні матеріальні, інформаційні, фінансові, людські та інших ресурси.

Залучення до проектів просторового розвитку різноманітних учасників, включаючи структури бізнесу та публічного управління і громадського сектору, передбачає впорядкування публічно-приватних взаємодій у двох базових форматах — контрактному та спільної діяльності. Такий підхід дає можливість концентруватись як на вирішенні окремих проблем територіального розвитку, так і на комплексному забезпеченні сталого просторового розвитку з використанням необхідних матеріальних, інформаційних, фінансових, людських та інших ресурсів. Рівень об'єднаної територіальної громади (ОТГ) стає ключовою системною ланкою впровадження технологій структурно-проектного управління на базі сучасної платформної економіки, що функціонуватиме як бізнес-екосистема певного просторового рівня.

Європейський бізнес-екосистемний підхід до забезпечення сталого просторового розвитку країни та її територій потребує формування інноваційної природно-ресурсної політики держави, яка орієнтуватиметься на широко-масштабне публічно-приватне партнерство щодо використання природних активів у системі децентралізованого управління економікою та спиратиметься на важливі для економічної політики принципи. Останні не збігаються з положеннями звичайної статичної системної моделі управління природними ресурсами за галузево-ресурсним підходом. Навпаки, бізнес-екосистема об'єднує природні ресурси як активи розвитку територій в інтегративний територіальний природно-господарський комплекс, щодо якого здійснюються відповідні заходи природно-ресурсної політики системно-інтегрального характеру та управлінські синергетичні дії, включаючи створення на різних рівнях господарського простору платформних систем з використанням сучасних інформаційних технологій управління природними активами.

Таким чином, сьогодні об'єктивно виникає нагальна потреба в суттєвій активізації та впорядкуванні господарської діяльності в Україні на засадах платформної економіки, з визначенням системоутворювальної функції територіального рівня, що передбачає розвиток децентралізованих форм управління природно-ресурсними активами шляхом широкого застосування механізмів ППП.

На основі аналізу світової, європейської та національної практики ППП у використанні природних ресурсів як об'єктів просторової організації діяльності визначено основні форми його механізмів у забезпеченні сталого просторового розвитку країн і регіонів, рекомендовані для використання в Україні, а саме: контрактна як адміністративно-договірна форма між органом місцевого самоврядування та приватним партнером на здійснення суспільно необхідних видів діяльності з використання природних об'єктів; орендна форма експлуатації природного об'єкта як окремого природного ресурсу або природно-ресурсного комплексу; орендно-дивестиційна, яка залежно від визначених договором умов може передбачати наступний викуп державного чи муніципального майна на визначених умовах; концесійна, яка передбачає надання державою права приватному партнеру протягом певного часу виконувати відносно природно-ресурсного об'єкта зумовлені договором функції і наділяє його відповідними повноваженнями для забезпечення ефективного функціонування об'єкта концесії з наступним поверненням об'єкта публічному розпоряднику; проектно-договірна форма організації підприємницької діяльності публічних і бізнес-партнерів з використання природних ресурсів як активів територіального розвитку на основі створення спільного державно-приватного підприємства (проектної компанії тощо).

Запропонований концепт реалізації євроорієнтованих форм і механізмів публічно-приватного партнерства в Україні передбачає перехід від централізованого управління природними ресурсами як окремими сферами природокористування до проектно-процесного інтегративного децентралізованого управління діяльністю територіальних природно-господарських комплексів як бізнес-екосистем. При цьому муніципалітет ОТГ повинен бути інституціональним центром використання природних активів як організатор і учасник публічно-приватних взаємодій на засадах платформної моделі гос-

подарювання через упровадження принципів управління природними ресурсами за участі місцевих громад. Концепт управління сталим просторовим розвитком є триєдиним і включає найрізноманітніші формати ППП, децентралізацію управління природокористуванням та платформний підхід до організації економічних відносин, пов'язаний з більш загальною концепцією структурного управління господарськими відносинами. Базою для зазначеного концепту є парадигма еколого-економічної політики європейського просторового розвитку, що орієнтується на децентралізацію та розширення прав громад в управлінні розвитком територій, принципові підходи та найновітніші економічні моделі, які пов'язуються із загальним концептом «зеленої» економіки та інтегративне управління простором життєдіяльності.

Як складова концепту управління розвитком публічно-приватне партнерство надає всім учасникам різноманітні переваги, серед яких найважливішими для держави є зростання ефектів від використання публічних активів, для бізнесу — відкриття доступу до нових активів і ринків, а для громад — отримання якісного продукту та вирішення нагальних проблем соціально-економічного розвитку. Позитивним для всіх сторін є створення для населення можливостей щодо відкриття на базі місцевої ресурсної бази власної справи та істотна активізація місцевої і регіональної економіки. Аналіз зарубіжного і національного досвіду ППП показав, що воно являє собою ефективну форму співпраці між державними органами, громадами і сферою бізнесу з метою забезпечення фінансування, будівництва, оновлення, управління або підтримки інфраструктури чи надання послуг. Основними поширеними моделями партнерства у світі є концесійна, операторська, договірна, лізингова, коопераційна тощо. ППП характеризується тривалим строком відносин державного і приватного секторів, фінансуванням проектів за рахунок приватного сектору, важливою роллю оператора проекту, паритетним розподілом ризиків між партнерами [9].

На нашу думку, цільове спрямування концепту управління сталим просторовим розвитком України полягає у створенні такої управлінської системи, яка на основі європейського і світового досвіду забезпечуватиме децентралізоване управління природними ресурсами за участю місцевих громад та відповідально-стале управління природокористуванням на загальних принципах належного врядування із залученням бізнесу до вирішення ключових соціально-економічних та еколого-економічних проблем територій. При цьому високоефективна інтеграція природних ресурсів у господарський оборот забезпечуватиметься різноманітними механізмами публічно-приватної взаємодії. Зокрема, для кожної системної складової господарського простору держави (територіальної громади, району, області, економічного району, країни в цілому) через високоефективну інформаційно-комунікативну систему платформної взаємодії публічних, приватних структур і населення формуватиметься баланс природно-господарських інтересів щодо отримання високих доходів від природокористування з їх раціональним поділом і розподілом між зацікавленими учасниками економічної діяльності.

Ефективність і сталість розвитку просторових утворень у цьому процесі забезпечуватимуться саме різноманітністю механізмів публічно-приватного партнерства, адаптованих відповідно до територіальної специфіки

господарювання в різних сферах природокористування на певних територіях країни, застосовуваних згідно з потребами розвитку на основі консенсусу публічних і приватних інтересів у децентралізованій системі управління природокористуванням, досягнутого згідно з принципами належного врядування, шляхом відкритого, прозорого і взаємовідповідального прийняття рішень про укладання угод ППП між громадами і бізнесом за дієвої участі населення з використанням інформаційно-комунікативних можливостей сучасних господарських платформ.

АЛГОРИТМ ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЬОВИХ ОРІЄНТИРІВ

Алгоритм послідовних дій визначається на основі критичного аналізу системних властивостей ППП у забезпеченні сталості просторового розвитку з урахуванням чотирьох основних бізнес-орієнтованих аспектів.

По-перше, бізнес-структури активно залучають природні ресурси до виробництва товарів і послуг шляхом їх технологічної експлуатації як засобів і предметів праці, що є природними об'єктами.

По-друге, бізнес здійснює у певний спосіб управлінські функції щодо природних ресурсів як виробничих активів, тобто засобів отримання доходів і, відповідно, прибутків, а отже, управляє природними ресурсами як виробничими об'єктами.

По-третє, бізнес-структури за угодами ППП отримують певні повноваження власності із загального пучка правомочностей: щонайменше — користування, максимально — володіння та розпорядження, тобто природні ресурси при цьому відіграють роль об'єктів власності.

По-четверте, усі учасники природно-ресурсних бізнес-процесів вступають у певні господарські та відповідні фінансові відносини, об'єктами яких є природні ресурси. Йдеться про орендні, концесійні, різноманітні договірні відносини, включаючи угоди про розподіл продукції тощо.

У контексті наведених чотирьох аспектів сталість просторового розвитку забезпечуватиметься, якщо територіальні природні ресурси: раціонально та ефективно використовуватимуться в технологічному циклі з урахуванням принципів економії, рециркуляції, мінімізації шкідливих впливів тощо; приносять максимальний дохід на вкладений капітал як активи підприємницької діяльності; матимуть ефективних власника і користувача, здатних правильно розпоряджатися ними як власністю, а також стануть високодохідними і ліквідними об'єктами фінансових відносин, спроможними бути не тільки джерелом інвестиційного доходу, але й засобом, котрий дає змогу інвестору брати дієву участь в управлінні активами. Застосування інструментарію ППП та залучення бізнесу до сфери використання природних ресурсів сприятимуть підвищенню рівня їх інтеграції як активів у господарський оборот завдяки побудові ланцюгів, схем, мереж створення доданої вартості на засадах як індивідуального, так і корпоративного управління в рамках бізнес-екосистеми територіального утворення, до якої ці ресурси й активи повинні бути залучені.

Оскільки структура власності на територіальні активи у цілому визначає конфігурацію економічних інтересів у межах територіальної бізнес-еко-

системи, попит на інвестиційні ресурси і, відповідно, структуру ринку капіталу, на нашу думку, висока концентрація прав власності в корпоративних структурах управління просторовим розвитком приведе, з одного боку, до інтенсифікації інвестиційних процесів у регіоні у зв'язку із значними потребами таких суб'єктів в інвестиціях, а з іншого — до спрощення організації регіонального ринку капіталу через централізацію бізнес-процесів. Виходячи з цього гаслом децентралізації у зазначеному аспекті може бути «децентралізація влади — централізація бізнес-процесів».

Необхідно зазначити, що на різних етапах реалізації євроінтеграційного алгоритму розвитку публічно-приватного партнерства превалюватимуть різні інструменти цього механізму. На наш погляд, таких великих етапів структурних перетворень може бути три, а саме: деконцентрації, деволуції (*devolution-devolve* — передавати повноваження, права, обов'язки) в економічному розумінні цього терміна як згортання повноважень державних органів влади на користь органів місцевого самоврядування і груп користувачів⁸ і дивестиції (*divestment, divestiture* — вилучення капіталовкладень), тобто квазіприватизації, яка в окремих випадках щодо певних природних об'єктів може замінюватися в законодавчому порядку приватизаційними механізмами.

Перший етап — деконцентрація — передбачає передання (делегування) в рамках децентралізаційних перетворень повноважень від держави на рівень ОТГ, розширення їх щодо складових загального права власності на ресурси, розміщені на території ОТГ після об'єднання громад.

Другий етап — деволуція, тобто більш глибока децентралізація, тимчасове і таке, що має зворотний характер передання частини прав використання та управління господарськими об'єктами із загального пучка правомочностей від держави та об'єднаних територіальних громад бізнес-структурам на основі механізмів ППП, включаючи як законодавчо визначені інструменти, переважно в контрактній формі, і механізми концесії, так і спільні публічно-приватні компанії та інші інноваційні механізми.

Третій етап — дивестиція — має обмежений тривалим строком або необмежений у часі зворотний характер реалізації (через систему фондового ринку тощо) частини публічних активів бізнесу шляхом передання на певних умовах господарських об'єктів від держави та громад публічно-приватним або приватним бізнес-структурам через механізми квазіприватизації, такі як концесії, угоди про розподіл продукції, довгострокова, довічна оренда, емфітевзис, суперфіції, лізинг тощо, або шляхом приватизації за відповідним законом (включаючи продаж бізнесу державного паю спільного підприємства) у разі його прийняття.

Завдання імплементації інноваційних форм ППП у систему управління сталим просторовим розвитком держави полягає у структуруванні алгоритму запровадження засад відповідних перетворень в управління природними ресурсами, спрямованих на створення просторових структур — плат-

⁸ Основы системы прав собственности на природные ресурсы : Памятка реформаторам в странах Восточной Европы, Кавказа и Центральной Азии / Отдел по анализу и оценке экологической результативности. Директорат по охране окружающей среды. — ОЭСР, 2011. — 54 с. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : https://www.oecd.org/env/outreach/2011_AB_NR%20tenure%20reform_RUS.pdf.

Змістові ознаки алгоритму імплементації інноваційних форм ППП у систему управління сталим просторовим розвитком держави

Етапи імплементації	Суттєві ознаки	Зміст організаційно-інституціональної складової ППП	Зміст процесної складової ППП
I — Деконцентраційний	Делегування в рамках децентралізаційних перетворень повноважень від держави на муніципальний рівень, розширення повноважень об'єднаних територіальних громад щодо складових загального права власності на ресурси, які знаходяться на їх території після об'єднання громад	Розмежування з центром та ідентифікація повноважень і можливостей використання територіальною громадою природних ресурсів; ідентифікація територіальних меж бізнес-екосистем і структури власності на природні ресурси; утворення в складі територіальної адміністрації спеціалізованого агентства ППП з питань забезпечення сталого територіального розвитку; формування та укладання договорів ППП, спрямованих на капіталізацію природних активів; формування електронного порталу угоди взаємодії влади, бізнесу і населення; укладання угод ППП у контрактних формах та прийняття рішення про створення публічно-приватних проектних компаній; узгодження проектною компанією з владою і громадою механізму доступу до проблемних активів, спільна розробка проектів залучення природних ресурсів у господарський оборот, формування виробничої, фінансової та ринкової інфраструктур; утворення проектною компанією фонду інвестицій для реалізації проектів	Аналіз та оцінка середовища територіальної бізнес-екосистеми; моніторинг територіальних ресурсів; виявлення недооцінених активів та неефективних власників; дослідження діяльності бізнес-структур; визначення пріоритетних сфер ППП; дослідження й вибір форматів і форм ППП, які є найбільш доцільними з позицій забезпечення сталого розвитку територіального утворення; ідентифікація потенціальних бізнес-партнерів та проведення відкритих конкурсів бізнес-пропозицій ППП; оцінювання екологічної придатності проектів співпраці влади і бізнесу та їх громадське обговорення; узгодження реалізації внутрішніх муніципальних проектів ППП з міжрегіональними програмами і проектами; інфраструктурне, інформаційне та логістичне забезпечення партнерства; виявлення ризиків та можливостей бізнес-екосистеми; оцінювання фінансових переваг і втрат для підприємств, місцевих бюджетів, громади як потенційних наслідків від залучення природних ресурсів у господарський оборот; моніторинг та оцінка діяльності за угодами ППП
II — Деволюційний	Тимчасове і таке, що має зворотний характер, передавання частини прав із за-	Створення територіальних структур управління природними ресурсами корпораційного типу (територіальних корпорацій сталого розвитку)	Формування власного капіталу територіальної корпорації сталого розвитку та його акціонування; забезпечення її фінансових потреб через

Закінчення таблиці

Етапи імплементації	Суттисні ознаки	Зміст організаційно-інституціональної складової ППП	Зміст процесної складової ППП
II — Деволюційний	гального пучка правомочностей, які стосуються використання й управління господарськими об'єктами, від держави та ОТГ бізнес-структурам на основі механізмів ППП, включаючи контрактні формати (концесії тощо), а також спільні публічно-приватні компанії та інші інноваційні механізми ППП	шляхом передавання активів, зобов'язань і прав окремому суб'єкту правових і господарських відносин для інтегрованого структурного управління сталим просторовим розвитком; делегування територіальним корпораціям і окремим бізнес-структурам за договорами ППП відповідних прав щодо управління природними активами; створення корпоративного реєстру природно-ресурсних активів; розвиток інститутів спільного інвестування (ІСІ) з метою сек'юритизованого управління активами проектних компаній; створення фінансового фонду сталого розвитку для управління фінансовими активами, похідними від природного капіталу; організація територіальних виробничих кластерів та інноваційних форматів співпраці влади і бізнесу (технопарків, бізнес-інкубаторів); формування інформаційно-технологічних платформ бізнес-екосистемної взаємодії влади, бізнесу та громад; організація діяльності професійних інституціональних інвесторів для залучення зовнішніх інвестиційних потоків у сферу природокористування, гарантування безпечного входження внутрішніх та зовнішніх інвесторів у територіальні бізнес-екосистеми	механізмами кредитування і/або емісією цінних паперів; мобілізація необхідних ресурсів і формування пулів підприємницьких проектів; визначення джерел та механізмів фінансування завдань сталого розвитку території на основі поєднання державних і приватних ресурсів; забезпечення фінансування та управління інвестиційними проектами сталого розвитку, антикризове управління проектами в особливих обставинах; підтримка реструктуризації великих виробництв, розвиток територіальних кластерів та мікрокластерів виробництва на основі концепції внутрішнього підприємництва, організація бізнес-інкубаторів, взаємодія з екстериторіальними суб'єктами господарювання; забезпечення гарантій фінансових відрахувань природокористувачів на утримання природного капіталу в належному стані; забезпечення рефінансування в програмі захисту і поліпшення природного капіталу територіальних бізнес-екосистем
III — Дивестиційний	Обмежена тривалим строком або обмежена в часі зворотна реалізація части-	Формування виокремлених структур управління пулами активів проектних компаній як фінансових керуючих компаній з правами емі-	Формування пулів територіальних активів підприємницьких проектів ППП; сек'юритизація природних активів на фінансовому

ни публічних активів бізнесу шляхом передавання на певних умовах самих господарських об'єктів від держави та громад публічно-приватним або приватним бізнес-структурам через квазіприватизаційні механізми (концесії, угоди про розподіл продукції, довгострокова, доввічна оренда, емфітевізіс, суперфіції, лізинг, реалізація акцій і т. п.) або шляхом приватизації за законом	сії цінних паперів (фондів корпоративних фінансових активів) у межах територіальних корпорацій сталого розвитку; створення системи сталих фінансів за двома базовими схемами: безпосередніми фіскальними надходженнями ренти до бюджетних структур розподілу та/або акумуляцією рентних надходжень фінансовими інструментами у стабілізаційно-інвестиційних фондів суверенного фінансування з професійною керуючою компанією на чолі фонду; організація розвинутого біржового та позабіржового фондового ринку сек'юритизованих фінансових інструментів, похідних від природного капіталу; організація дивестиційного процесу через укладання угод реалізації або довгострокове передавання в користування бізнес-структурам об'єктів партнерства; організоване та скоординоване формування потоків підприємницьких проектів як складових стратегічних програм сталого розвитку територій; створення за допомогою платформних інформаційно-технологічних механізмів необхідних умов для організації взаємодії власників ресурсів, виробничих засобів, інвесторів та управлінців для забезпечення реалізації сукупностей проектів ППП і стратегічних програм сталого просторового розвитку	ринку через фінансову компанію спеціального призначення зі спеціальними правами заповнення; збалансування ризиків пулів територіальних активів і максимізація їх дохідності через кваліфіковане управління інститутами спільного інвестування (ICJ) диверсифікованими інвестиційними портфелями; реалізація процесів стягнення плати за права використання та експлуатацію природних ресурсів та отримання публічним сектором належної його частки прибутку підприємств-природокористувачів через фінансовий інструментарій угод ППП; забезпечення прозорості, обліку та моніторингу дивестиційних процесів у природокористуванні, гарантування державних надходжень від приватизації або квазіприватизації природних ресурсів у відповідних угодах ППП; забезпечення в дивестиційних угодах екологічної відповідальності майбутнього власника або довгострокового користувача ресурсу та публічного нагляду і моніторингу за його діяльністю у сфері природокористування протягом усього періоду використання ресурсу як економічного активу в господарському обороті
--	--	---

Джерело: складено авторами.

форм управління публічно-приватними взаємовідносинами в бізнес-еко-системах територій, окреслення організаційних та фінансово-економічних механізмів взаємодії публічного сектору і влади щодо вирішення питань сталого просторового розвитку (процесна складова) та форматів і правил (інституціональна складова) функціонування публічно-приватних форм забезпечення сталості (табл.).

Очевидно, що запропонований алгоритм має супроводжуватися насамперед ефективним завершенням процесу децентралізації повноважень між державними, місцевими та регіональними органами влади на основі взаємовигідного діалогу та із задіянням конституційних інструментів формування відносин між державою і територіями щодо використання природних ресурсів, які в результаті реформи місцевого самоврядування повинні стати потужним активом місцевих громад. Передумовами ефективної реалізації запропонованого алгоритму також є чітке і послідовне виконання положень Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом у частині розвитку місцевого самоврядування, екологізації виробництва і впровадження відповідних технічних регламентів експлуатації природних ресурсів, прискорення розвитку сільських територій, зокрема інфраструктурного будівництва, запровадження найближчим часом дієвих інституціональних засад публічно-приватних відносин природокористування у вигляді відповідної законодавчої бази. Остання повинна охоплювати вдосконалення, спрощення і поширення європейських форматів та інструментів ППП за окресленими вище позиціями, насамперед стосовно законодавчих гарантій збереження як державних, так і бізнес-інтересів в угодах партнерства, забезпечення чіткості виконання зобов'язань за угодами та спрощення їх укладання через систему спеціалізованих структур, відповідальних за ППП на загальнодержавному і нижчих територіальних рівнях влади.

Варто зазначити, що інституціональні перетворення інноваційного типу мають спиратися на імплементацію в господарський процес новітньої філософії сталого господарювання. На відміну від традиційної парадигми господарської діяльності, що зосереджується на об'єктах і визначає сталість через обмеження і контроль зростання та споживання, новий формат проєктивно-діяльного підходу базується на концептах пост- і метамодерну та сконцентрований на просторі й умовах взаємодії між суб'єктами, тобто на комунікаціях і відносинах. Згідно з таким підходом, сталість розвитку забезпечується через створення умов (платформи) ефективного і справедливого розподілу ресурсів та результатів господарювання.

ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНІ ОРІЄНТИРИ

Необхідно зауважити, що адаптація національного законодавства України до права ЄС включає не тільки власне законодавство, а й спільні для держав-членів принципи, цінності, правову культуру, зокрема екологічну, та європейські природоохоронні принципи сталого природокористування, які передбачають значні екологічні інвестиції в сталий розвиток соціо-еколого-економічних систем. Щодо законодавства, то в країнах Європи, як і в усьому світі, поширюється тенденція уніфікації норм і правил регулювання в межах ЄС, де націо-

нальне законодавство та практика діяльності відповідають директивам Співтовариства. У такий спосіб формуються принципи, які визнаються більшістю країн євроспільноти та мають ураховуватися кандидатами на членство в ЄС і асоційованими членами, до яких з 2017 р. належить і Україна. Для ефективного фінансового супроводу зазначених нами позицій щодо управління сталим просторовим розвитком у першу чергу необхідно гармонізувати національне законодавство у цій царині з відповідними директивами ЄС. При цьому іноземні суб'єкти повинні мати на національному ринку інвестицій рівні права з резидентами, а національне законодавство — узгоджуватися з основними положеннями права Співтовариства. Зважаючи на це, в Україні є всі можливості для повноцінної інтеграції зі своїми фінансовими активами, похідними від природно-ресурсного капіталу, в європейський фондовий ринок за умов створення на національних теренах гармонізованого із загальноприйнятими в ЄС параметрами відповідного правового поля в царині корпоративного управління та фінансового ринку.

Слід зазначити, що формування дієвих європейських механізмів управління природними ресурсами в Україні сьогодні вкрай ускладнене, насамперед, через формальну, проте належним чином не імplementовану в господарську систему документом про громадянську власність на природні ресурси конституційну норму ст. 13 Конституції України⁹ щодо загальнонародної власності на природні ресурси, при тому, що належного детального юридично-правового трактування цієї форми власності якраз немає. Ця норма фактично унеможливує їх приватизацію (крім землі) та створює комплекс правових колізій у природокористуванні, серед яких найбільш проблематичним у відносинах публічно-приватного партнерства є вирішення питання про особу — розпорядника ресурсів. Також проблемним є питання про механізми їх передання активному користувачеві та наступного використання в економічній діяльності, а також присвоєння і розподілу результатів господарської діяльності від залучення в оборот природних активів тощо. Крім того, ситуацію погіршує відсутність відповідних специфіки використання природних ресурсів в Україні норм цивільного та господарського права щодо функціонування механізму корпоративних відносин, включаючи державу і бізнес в частині створення спільних підприємств, проектних компаній, а також норм і практики застосування інвестиційного права з укладання угод концесії та розподілу продукції. Спостерігаються також проблеми, пов'язані з управлінням фінансовими відносинами, передусім у фіскальній сфері, інвестиційній діяльності, емісії та обігу фінансових інструментів тощо, які викликані, з одного боку, недосконалістю податкового законодавства, яке не дозволяє повноцінно вилучати природну ренту і розподіляти її на суспільну користь, а з іншого — практичною відсутністю механізмів функціонування організованого фондового ринку. Отже, це унеможливує належну емісію цінних паперів для швидкого та безпечного залучення й запозичення інвестиційного капіталу в природно-господарську сферу.

Виходячи з цього, для забезпечення сталого просторового розвитку саме через механізми публічно-приватного партнерства має бути реалізова-

⁹ Конституція України. — Розд. I. — Ст. 13 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>.

на ситуація, за якої основним провідником господарської діяльності із залученням природних активів може бути не конституційний власник ресурсу і не розпорядник активів, а так званий ефективний користувач, тобто суб'єкт господарювання, що діє або на правах довірчого управління (на основі відносин концесії чи на правах дії угоди про розподіл продукції), або через створення спільного державно-приватного підприємства чи проектної компанії з обов'язковою державною або муніципальною участю. У такому випадку подібному ефективному користувачеві може бути надане право використання природних активів, включаючи фінансову (інвестиційну) складову природокористування, з метою здійснення конкретних дій, включаючи інвестиційну діяльність у відносинах концесії та в спільних проектах, що передбачають застосування природних ресурсів з метою отримання прибутків, соціальних та екологічних ефектів тощо. За таких умов дивестиційні можливості використання природних ресурсів як довгострокових активів просторового розвитку є обмеженими довгостроковими орендними відносинами, проте не виключено й перспективну приватизацію певних природно-господарських об'єктів з використанням, наприклад, механізмів довгострокової оренди з правом викупу (лізингу) або реалізацією частини паю публічної власності спільного підприємства на фондовому ринку.

В Україні нині також відсутній такий документ природно-ресурсної політики, як закон або інший законодавчий акт (наприклад, державна програма), який би визначав позиції держави щодо основоположних, пов'язаних із власністю на природні ресурси питань, та відповідних перспективних інституціональних перетворень, зокрема вільного господарського ринкового обороту сільськогосподарських земель, ефективного розподілу власності на ліси та водні об'єкти, родовища корисних копалин (з використанням досвіду Євросоюзу, США й Канади, а також нових індустріальних країн Азії та Американського континенту) з урахуванням можливостей і ролі як держави, так і муніципалітетів та приватного сектору в збалансованому управлінні природними активами. Сьогодні ж можливості навіть державного сектору щодо використання природних ресурсів істотно обмежені, тим більше як об'єктів публічно-приватного партнерства. Тому необхідним є прийняття на довгострокову перспективу (наприклад, до 2030 р.) певного урядового документа, який би визначав, відповідно до намірів стратегічної політики сталого розвитку, програму інституціональних перетворень щодо природних ресурсів, включаючи перспективи розвитку вільного ринку сільськогосподарських земель, можливості розвитку муніципальної та приватної форм власності на природні об'єкти, перелік потенційних об'єктів концесійних відносин чи угод про розподіл продукції.

Крім того, в перспективі доцільно також запровадити інституціональну основу громадянської власності на природні ресурси та сформувати на базі надходжень від природної ренти, включаючи рентні платежі податкового характеру, платежі від орендарів, доходи від реалізації продукції, отриманої на основі угод про розподіл продукції тощо, такий фінансовий агент, як національний суверенний фонд сталого розвитку держави, і створити на його основі систему стійких фінансів, що стало б потужним фінансовим джерелом забезпечення стабільного просторового розвитку країни.

ВИСНОВКИ

Таким чином, публічно-приватне партнерство сьогодні є ключовою ланкою забезпечення сталого просторового розвитку європейського типу, цілком відповідає тренду цифровізації та розвитку системи електронного врядування в рамках інноваційного концепту платформної економіки. Даний концепт розкриває конструктивний напрям досягнення національних Цілей сталого розвитку України на період до 2030 р., зосереджуючись на пріоритетах інформаційно-технологічної та інфраструктурно-логістичної складових, залученні природних ресурсів у господарський оборот, їх спільному використанні суб'єктами господарювання, а також упровадженні управлінських інновацій на просторі територіальних утворень.

Імплементація інноваційних форм публічно-приватного партнерства у систему управління сталим просторовим розвитком держави повинна охоплювати три основних етапи структурних перетворень, а саме: деконцентрації, деволюції та дивестиції. Базисом реалізації алгоритму відповідних перетворень стане запровадження просторових структур — платформ управління публічно-приватними взаємовідносинами в бізнес-екосистемах територій. Серед механізмів, що упорядковують взаємодію публічного сектору і влади, перспективними є організаційні та фінансово-економічні, орієнтовані на оновлені формати, форми, правила регулювання сталого просторового розвитку.

Останній потребує формування у структурі управління сталим розвитком території відповідного провідника господарської діяльності як ефективного користувача природно-ресурсних активів, який діє на правах довірчого управління на основі відносин концесії, угоди про розподіл продукції, через створення спільного державно-приватного підприємства чи проектної компанії з правом здійснення конкретних дій щодо природних об'єктів, включаючи інвестиційну діяльність з метою отримання прибутків, соціальних та екологічних ефектів тощо.

У результаті застосування запропонованого алгоритму державна форма управління природокористуванням має трансформуватися в значно більш ефективне децентралізоване публічно-приватне структурно-проектне управління використанням і охороною природних ресурсів, що ґрунтуватиметься на ефективних європейських форматах співпраці влади й бізнесу та різноманітних інструментах ППП як його контрактних різновидів, так і через створення спільних державно-приватних корпорацій з управління природними активами в середовищі платформної економіки.

Для забезпечення сталого просторового розвитку через механізми ППП у сферу природокористування необхідно залучити ефективного користувача з правом використання природних активів, включаючи фінансову складову у відносинах концесії та спільних проєктах, що передбачають отримання прибутків, соціальних та екологічних ефектів тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Єфименко Т.І., Черевиков Є.Л., Павлюк К.В. та ін. Державно-приватне партнерство в системі регулювання економіки : моногр. ; [за заг. ред. Т.І. Єфименко]. — К. : НАН України, Ін-т екон. та прогнозув., 2012. — 372 с.

2. Запатріна І.В. Державно-приватне партнерство як фактор економічного зростання та проблеми його розвитку в Україні // Економіст. — 2011. — № 3. — С. 52—58.
3. Запатріна І.В., Лебеда Т.Б. Розвиток державної підтримки публічно-приватного партнерства в Україні // Економіка і прогнозування. — 2011. — № 3. — С. 9—24.
4. Клевцевич Н.А. Державно-приватне партнерство як інструмент регіонального розвитку // Економіка та суспільство. — 2017. — № 9. — С. 237—241 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/41.pdf.
5. Сментина Н.В., Клевцевич Н.А. Роль державно-приватного партнерства у забезпеченні збалансованого розвитку територіальних соціально-економічних систем // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. — Сер. : Економіка. — 2017. — № 5 (194). — С. 39—45.
6. Рифкин Дж. Третья промышленная революция: как горизонтальные взаимодействия меняют энергетику, экономику и мир в целом ; [пер. с англ.]. — М. : Альпина Нон-фикшн, 2014. — 410 с.
7. Moore J.F. Business ecosystems and the view from the firm // *Antitrust Bulletin*. — Spring 2006. — P. 31—75 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : https://www.ecosystemsinnovation.com/wp-content/uploads/2017/09/Business-ecosystems-and-the-view-from-the-firm-antitrust-bu_081320081450.pdf.
8. Осипов Ю.М., Юдина Т.Н., Гелисханов И.З. Цифровая платформа как институт эпохи технологического прорыва // *Экономические стратегии*. — 2018. — Т. 20. — № 5. — С. 22—29.
9. Хусайнов Р.В. Моделі державно-приватного партнерства: закордонний досвід та перспективи для України // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. — Науки: економіка, політологія, історія. — 2015. — № 4 (224). — С. 123—151.

Стаття надійшла 12.11.2019

REFERENCES

1. Yefymenko T.I., Cherevykov E.L., Pavlyuk K.V. et al. Public-private partnership in the system of regulation of the economy. T.I. Yefymenko (Ed.). Kyiv, NAS of Ukraine, Institute for Economics and Forecasting, 2012, 372 p. [in Ukrainian].
2. Zapatrina I.V. Public-private partnership as a factor of economic growth and problems of its development in Ukraine. *Economist*, 2011, No. 3, pp. 52—58 [in Ukrainian].
3. Zapatrina I.V., Lebeda T.B. Development of state support for public-private partnership in Ukraine. *Economy and Forecasting*, 2011, No. 3, pp. 9—24 [in Ukrainian].
4. Klevtcevic N.A. Public-private partnership as a tool for regional development. *Economy and Society*, 2017, No. 9, pp. 237—241, available at: www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/41.pdf [in Ukrainian].
5. Smentyna N.V., Klevtsevic N.A. The role of PPP in ensuring a sustainable development of territorial socio-economic systems. *Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics*. 2017, No. 5 (194), pp. 39—45 [in Ukrainian].
6. Rifkin J. The Third Industrial Revolution; How Lateral Power is Transforming Energy, the Economy, and the World. Moscow, Alpina Non-Fiction, 2014, 410 p. [in Russian].
7. Moore J.F. Business ecosystems and the view from the firm. *Antitrust Bulletin*. Spring 2006, pp. 31—75, available at: https://www.ecosystemsinnovation.com/wp-content/uploads/2017/09/Business-ecosystems-and-the-view-from-the-firm-antitrust-bu_081320081450.pdf.
8. Osypov Yu.M., Yudina T.N., Geliskhanov I.Z. Digital platform as an institution of the technological breakthrough era. *Economic Strategies*, 2018, Vol. 20, No. 5, pp. 22—29. [in Russian].
9. Khusainov R.V. Models of public-private partnership: foreign experience and prospects for Ukraine. *Scientific Bulletin of the Odessa National Economic University*, 2015, No. 4 (224), pp. 123—151. [in Ukrainian].

Received on November 11, 2019

Mykhailo Khvesyk, Dr. Sci. (Econ.), Professor,
Academician of the NAAS of Ukraine, Director,
Public Institution «Institute of Environmental Economy
and Sustainable Development of NAS of Ukraine,»
60, Tarasa Shevchenko Blvd., Kyiv, 01032, Ukraine

Ihor Bystriakov, Dr. Sci. (Econ.), Professor,
Head of the Department of Sustainable Development Methodology,
Public Institution «Institute of Environmental Economy
and Sustainable Development of NAS of Ukraine,»
60, Tarasa Shevchenko Blvd., Kyiv, 01032, Ukraine

Dmytro Klynovyi, PhD (Econ.) Sci., Associate Professor, Senior Researcher,
Leading Researcher at the Department of Sustainable Development Methodology,
Public Institution «Institute of Environmental Economy
and Sustainable Development of NAS of Ukraine,»
60, Tarasa Shevchenko Blvd., Kyiv, 01032, Ukraine

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN SUSTAINABLE SPATIAL DEVELOPMENT

Today, the main task for Ukraine in terms of sustainable development is to update the basic ideas and concepts of achieving its results in accordance with the emergence of innovative methods of organization of governance and governance, which are focused on attracting sustainable development to the widest possible range of actors, primarily local authorities, the public and business, structures using digital platforms.

Therefore, the purpose of the article is to solve the problematic issues of effective implementation of the principles and mechanisms of public-private relations in the field of natural resources utilization and to create on this basis a system for managing the sustainable spatial development of the country and its European integration territories.

The economic experience of EU member states demonstrates the need to apply innovative natural resource management mechanisms that focus on managing local communities' natural resources using cutting-edge tools, including advanced digital technologies and e-government, as part of the implementation of the more general principles of the so-called platform, green, blue and nano-economy, good governance, public-private partnership, etc.

Nowadays, public-private partnership is a key element of sustainable spatial development of the European type, which is in line with the trend of digitalization and development of e-governance within the framework of achievement of the National Sustainable Development Goals of Ukraine-2030, including the involvement of natural resources in the economic turnover and the introduction of appropriate management innovations.

The implementation of innovative forms of public-private partnership in the system of management of the sustainable spatial development of the state should take place in three main stages of structural transformation — deconcentration, devolution and divestment — and involve the creation of platforms of management of relevant relationships in the business eco-systems of the territories.

As a result, the state form of nature management should be transformed into a decentralized public-private one, based on effective European forms of cooperation between government and business as its contractual variants, as well as through the creation of joint public-private corporations in a platform economy.

Keywords: *public-private partnership; sustainable development; space; decentralization; governance; platforms.*



УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА

<https://doi.org/10.15407/economyukr.2020.01.024>
УДК 330:001.9

О.А. ШВИДАНЕНКО, д-р екон. наук, проф.,
проф. кафедри міжнародної економіки,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»,
пр. Перемоги, 536, 04411, Київ, Україна,
e-mail: o.shvidanenko@gmail.com,
ORCID <https://orcid.org/0000-0002-6730-1372>

Т.Г. БУСАРЕВА, доц., канд. екон. наук,
доц. кафедри міжнародної економіки,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»,
пр. Перемоги, 536, 04411, Київ, Україна,
e-mail: sutner@ukr.net,
ORCID <https://orcid.org/0000-0003-4928-4772>

ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ У РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

Досліджено питання формування економіки знань в Україні як закономірний наслідок глобальних наукових трансформацій, наведено генезис підходів до еволюції даного поняття. Запропоновано методiku, яка містить адаптовані до українських реалій індикатори розвитку економіки знань, ґрунтуючись на яких, розраховано і проаналізовано значення індексу економіки знань у розрізі регіонів України протягом 2006—2016 рр.

Ключові слова: економіка знань; регіони України; формування; розвиток; індикатори; аналіз.

Формування економіки регіонів як принципово нової системи економічного устрою зумовлене особливою роллю знання в сучасному цивілізаційному розвитку. На розбудову регіональної економіки, заснованої на знаннях, діє ряд факторів: людський, що визначає соціально-економічні відносини; технологічний, який інтенсивно розвивається під впливом науки; інформаційний, що поставляє нові знання. Отже, тільки системна і комплексна модернізація економіки всіх регіонів може забезпечити перехід країни на якісно новий рівень цивілізаційного розвитку. Сучасні проблеми регіональної економічної розбудови пов'язані з формуванням нової парадигми науково-технічного розвитку. Таким чи-

Цитування: Швиданенко О.А., Бусарева Т.Г. Формування економіки знань у регіонах України. Економіка України. 2020. № 1 (698). С. 24—35. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2020.01.024>.

ном, конкурентоспроможність регіональної економіки забезпечується переходом до «економіки знань», пріоритетами якої є розвиток і поширення інформаційних технологій, розробка і широке впровадження інновацій, інвестування у формування людського капіталу регіонів країни [1]. Саме тому становлення економіки регіонів України має відбуватися на засадах знанневої економіки.

Питання розвитку економіки знань розглядається в багатьох наукових працях. Окремі складові регіонального розвитку, які базуються на розвитку економіки знань, досліджували Г. Кан, М. Кастельс, Я. Корнаї, І. Масуд, Ф. Махлуп, Д. Рісмен. На прикладних проблемах розвитку економіки регіонів України як центрів створення знань зосереджувалися такі вчені, як Н. Буга, І. Зварич, Я. Бжужка, Я. Пика та інші. Визначення значущості знанневого компонента в посиленні конкурентоспроможності регіонів та національної економіки в цілому знаходимо в працях Т. Сакайя, Р. Солоу, Дж. Стігліца, О. Тоффлера, Т. Стюарта, Т. Умесао, Д. Форей, Д. Шнайдера та інших. Проте на початку XXI ст., в умовах формування глобальної економіки знань, у контексті побудови в Україні конкурентоспроможної національної економіки актуальним є аналіз економіки знань у розрізі регіонів.

Отже, **мета статті** — визначити рівень розвитку економіки знань у регіонах України в умовах глобалізації.

Протягом останніх років істотно зростає значущість знань як одного з основних факторів впливу на економічний і соціальний розвиток будь-якої країни. Водночас світові глобалізаційні процеси і технологічна революція останніх десятиліть перетворили знання та інтелектуальний капітал на ключові рушійні сили конкурентоспроможності, адже вони глибоко змінюють структуру економічного зростання у світі [2, с. 314].

Ескалація економіки знань є найбільш сучасним етапом загального розвитку суспільства. Американський економіст П. Друкер визначає економіку знань як економічну систему, в якій центральне місце відведено знанням, що посувають традиційні ресурси, працю і капітал. Економіка знань — це термін, який має дуальну природу: під ним, з одного боку, розуміють господарський процес, орієнтований на виробництво і управління знаннями в рамках економічних обмежень, а з іншого — мають на увазі економіку як науку, засновану на знаннях. У другому значенні, яке є частіше вживаним, даний термін належить до сфери використання технологій знань (таких як їх розробка і управління ними) з метою отримання економічних вигід і створення нових робочих місць [3, с. 120—122]. Істотна відмінність між наведеними трактуваннями полягає в тому, що в економіці знань останні є продуктом, а в економіці, заснованій на знаннях, вони являють собою інструмент. Проте дана відмінність ще недостатньо добре простежується і не до кінця досліджена у вітчизняній науковій літературі.

Одні з основоположників економіки знань, американські економісти Д. Коул і Д. Квах, стверджують, що всі методи оцінки економіки знань можуть або фокусуватися на досягненнях у галузі інформаційно-комп'ютерних технологій і аналізувати зміни в пов'язаних з новими технологіями секторах, або застосовуватися до постіндустріальної економіки в цілому на основі широкого спектра вимірювань [4, с. 6]. Відповідно, найбільш загальна класифікація підходів до оцінювання економіки знань розбиває їх на секторальну та цілісну концепції.

Таблиця 1. Адаптована структура індикаторів
Індексу економіки знань

Група значень (сфера)	Індикатори
Загальні показники розвитку регіонів	Річний темп приросту валового регіонального продукту (%) Величина валового регіонального продукту на душу населення (тис. грн./особу)
Надання якісної освіти та розвиток людського капіталу	Індекс освіти за методикою розрахунку індексу розвитку людського потенціалу Відношення кількості осіб, які здобувають середню освіту, до загальної кількості осіб, які навчаються Відношення кількості осіб, які здобувають вищу освіту, до загальної кількості осіб, які навчаються
Ефективна інформаційно-комунікаційна інфраструктура	Кількість персональних комп'ютерів на 1000 осіб у домогосподарствах Кількість інтернет-користувачів на 1000 осіб
Ефективна науково-інноваційна система	Кількість наукових співробітників на 10 тис. осіб Кількість заявок на отримання охоронних документів на 1 млн. осіб

Джерело: складено авторами.

Серед цих концепцій оцінювання економіки знань найбільш комплексним і доступним підходом, на нашу думку, є Knowledge Assessment Methodology (КАМ)¹, розроблена Світовим банком. Основне припущення даної методології полягає в тому, що побудова національної економіки знань ґрунтується на економічному та інституційному режимах країни, ефективній інноваційній системі освіти та якості людського капіталу і, нарешті, сучасній інформаційно-комунікаційній інфраструктурі. Сутність застосування методології КАМ полягає в тому, що за її допомогою можна визначити Індекс знань (KI) та Індекс економіки знань (KEI) для різних країн і створити відповідні рейтинги.

Основні дослідження, що проводяться стосовно економіки знань, присвячені оцінюванню даного явища на національному рівні, що пов'язано із складністю збирання даних у регіональному розрізі. Для вирішення такого роду проблем Європейською комісією було розроблено набір показників оцінки інноваційності регіонів (Regional Innovation Scoreboard — RIS), який можна адаптувати для оцінювання економіки знань у регіонах України, використовуючи наведений набір із КАМ (табл. 2).

Розроблена методологія Світового банку є базою, проте використовувати в ній показники необхідно адаптувати до українських реалій, зокрема, врахувати особливості, що виникли після анексії Криму та початку військових дій на Сході країни. З огляду на це, український Індекс економіки знань (ІЕЗ) може бути розрахований за формулою

¹ [Електронний ресурс]. — Режим доступу : https://en.wikipedia.org/wiki/Knowledge_assessment_methodology.

$$UkrKI = \frac{GRPgr + GRPpc + EI + Es_{ps} + Eh_{pc} + PC + Int + Sc + SD}{9}, \quad (1)$$

де $UkrKI$ — Індекс економіки знань для України, $GRPgr$ — річний темп приросту валового регіонального продукту (%); $GRPpc$ — величина валового регіонального продукту на одну особу (тис. грн.); EI — індекс освіти за методикою розрахунку індексу розвитку людського потенціалу; Es_{ps} — відношення кількості осіб, які здобувають середню освіту, до загальної кількості осіб, які навчаються; Eh_{pc} — відношення кількості осіб, які здобувають вищу освіту, до загальної кількості осіб, які навчаються; PC — кількість персональних комп'ютерів на 1000 осіб у домогосподарствах; Int — кількість інтернет-користувачів на 1000 осіб; Sc — кількість наукових співробітників на 1000 осіб; SD — кількість заявок на отримання охоронних документів на 1 млн. осіб.

Важливу роль при адаптуванні методики розрахунку Індексу економіки знань відіграє підбір автентичних національних статистичних показників за регіонами, які б зберігали початковий зміст оригінального індикатора і відображалися в офіційній статистичній звітності. Наприклад, Індекс економічного стимулювання та інституційного режиму відсутній серед показників, наведених у табл. 2, оскільки немає потреби розглядати його в регіональному розрізі, оскільки показники цього виміру (тарифні й нетарифні бар'єри, якість управління та законодавство) мають загальнонаціональний характер і однакове значення для всіх регіонів України [5].

Оскільки показники, що входять до інформаційного контенту Індексу економіки знань, мають різні одиниці виміру та різні діапазони значень, варто використати процедуру нормалізації за методикою Світового банку, яка передбачає такі кроки.

По-перше, необхідно проранжирувати регіони в порядку від найкращого (максимального значення показника серед порівнюваних регіонів) до найгіршого (мінімального значення показника серед порівнюваних регіонів) за кожним з показників спрощеного інформаційного наповнення. Діапазон можливих значень аналізованих показників визначатиметься відрізком $[0; 9]$. При цьому «0» відповідатиме найгіршому, а «9» — найкращому значенню нормалізованого показника. Нормалізація показників здійснюється за формулою

$$П_{\text{норм}} = 9 \times \left(1 - \frac{K_v}{K} \right), \quad (2)$$

де $П_{\text{норм}}$ — нормалізоване значення показника; K_v — кількість регіонів, які мають вищий ранг (вище місце в рейтингу), ніж регіон з показником $П$; K — кількість порівнюваних регіонів [6, р. 54].

Результати розрахунків Індексу економіки знань і рейтинг регіонів за даним індексом у 2006—2016 рр. наведено в табл. 2.

Згідно з європейськими рекомендаціями щодо розрахунку Індексу економіки знань, усі регіони повинні розподілитися відповідно до отриманих даних за дев'ятьма інтервалами у такий спосіб, щоб найбільші процентні інтервали регіонів з найкращим значенням Індексу потрапили до першого та другого інтервалів. Так, першу групу складуть 15% регіонів ($8,50 < IE3 \leq 9$), другу — 20% регіонів ($6,50 < IE3 \leq 8,49$). Наступні групи регіонів розподіляться відповідно

Таблиця 2. Значення Індексу економіки знань у розрізі регіонів України за період 2006—2016 рр.

Регіони	Значення Індексу економіки знань											Відхилення (Δ)		Рейтингові місця регіонів	
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2016—2006		2006	2016
АР Крим	5,65	5,53	5,76	5,83	5,54	5,13	5,12	5,14	—	—	—	—		10	—
Вінницький	4,69	4,70	4,79	4,83	4,65	4,09	4,23	4,20	4,18	4,27	4,27	-0,42		13	14
Волинський	2,51	2,40	2,61	2,61	2,78	2,66	2,65	2,70	2,60	2,63	2,65	0,14		26	22
Дніпропетровський	7,02	7,02	7,08	7,07	7,38	7,38	7,39	7,41	7,35	7,36	7,41	0,39		5	4
Донецький	5,53	5,51	5,58	5,58	5,42	5,46	5,47	5,48	—	—	—	—		11	—
Житомирський	3,21	3,24	3,00	3,01	3,44	2,88	2,75	2,70	2,69	2,69	2,68	-0,53		23	21
Закарпатський	3,15	3,19	3,16	3,18	3,02	2,93	2,94	2,96	2,94	2,99	3,00	-0,15		24	20
Запорізький	6,47	6,48	6,44	6,45	6,62	6,87	6,76	6,71	6,62	6,62	6,64	0,17		6	5
Івано-Франківський	4,00	4,01	4,01	4,04	3,83	3,80	3,81	3,84	3,83	3,90	3,94	-0,06		20	17
Київський	3,99	4,02	4,00	4,00	4,62	4,86	4,87	4,87	4,76	4,73	4,74	0,75		21	10
Кіровоградський	3,01	2,96	3,08	3,05	2,85	3,42	3,41	3,39	3,56	3,64	3,65	0,64		25	18
Луганський	4,44	4,45	4,68	4,52	5,23	5,51	5,53	5,43	—	—	—	—		16	—
Львівський	5,84	6,00	5,96	6,13	5,92	5,38	5,39	5,51	5,40	5,43	5,56	-0,28		7	7
Миколаївський	5,69	5,72	5,90	5,91	5,60	6,14	6,15	6,16	6,13	6,17	6,18	0,49		9	6
Одеський	7,59	7,59	7,56	7,55	7,73	7,50	7,61	7,61	7,53	7,60	7,65	0,06		4	3
Полтавський	5,81	5,80	5,98	6,54	5,81	5,64	5,62	5,60	5,55	5,54	5,50	-0,31		8	8
Рівненський	3,39	3,40	3,37	3,37	3,83	3,57	3,61	3,59	3,50	3,53	3,47	0,08		22	19
Сумський	4,29	4,28	4,30	4,34	4,76	5,04	5,05	5,03	4,98	5,02	5,04	0,75		17	9
Тернопільський	4,20	4,13	4,11	4,25	3,71	4,44	4,47	4,45	4,24	4,27	4,38	0,18		18	13
Харківський	8,01	8,00	8,05	8,06	8,14	8,06	8,07	8,10	8,04	8,07	8,13	0,12		2	2
Херсонський	4,66	4,67	4,67	4,65	4,79	4,70	4,71	4,70	4,68	4,65	4,69	0,03		14	11
Хмельницький	4,20	4,24	4,13	4,28	4,37	3,95	4,00	4,10	3,98	4,01	4,06	-0,14		18	15
Черкаський	4,55	4,56	4,55	4,57	3,91	3,87	4,02	3,89	3,82	3,97	4,01	-0,54		15	16
Чернівецький	4,71	4,82	4,96	5,02	4,47	4,73	4,71	4,77	4,71	4,62	4,62	-0,09		12	12
Чернігівський	4,18	4,29	4,30	4,30	4,17	4,46	4,35	4,37	4,21	4,25	4,27	0,09		19	14
м. Київ	8,28	8,39	8,40	8,44	8,62	8,63	8,64	8,64	8,62	8,64	8,64	0,36		1	1
м. Севастополь	7,61	7,56	7,40	7,43	7,81	7,92	8,01	7,90	—	—	—	—		—	—

Примітка: тут і далі, в табл. 3 і 4, розрахунки для АР Крим, Донецької, Луганської областей і м. Севастополь, починаючи з 2014 р., унеможливлені через відсутність повних офіційних статистичних даних у зв'язку з анексією Криму та проведенням ООС на Сході України.

Джерело: Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

до кращих значень Індексу з такими інтервалами: по 10% регіонів складуть третя ($5,50 < ІЕЗ \leq 6,49$), четверта ($4,50 < ІЕЗ \leq 5,49$) і п'ята ($3,50 < ІЕЗ \leq 4,49$) групи, а всі інші регіони потраплять до шостої групи ($ІЕЗ < 3,5$). У результаті розподілу,

Таблиця 3. Типологія регіонів України за середнім значенням Індексу економіки знань (KEI у період 2006—2016 рр.)

Регіони	Середнє значення KEI за 2006—2016 рр.	Група регіонів
Київ	8,54	Перша група. Лідери ($> 8,50$) — регіони з найкращими умовами для розвитку економіки знань, у яких вони формуються і поширюються по всій Україні
Харківський	8,07	Друга група. Високорозвинуті ($6,50 < ІЕЗ \leq 8,49$) — регіони, що мають достатні умови для розвитку економіки знань
Одеський	7,59	
Дніпропетровський	7,26	
Запорізький	6,60	
Миколаївський	5,98	Третя група. Розвинуті ($5,50 < ІЕЗ \leq 6,49$) — регіони, на території яких активно сформувались окремі умови для розвитку економіки знань
Полтавський	5,76	
Львівський	5,68	
Чернівецький	4,74	Четверта група. Фрагментарно розвинуті ($4,50 < ІЕЗ \leq 5,49$) — регіони, в яких сформувались окремі умови для розвитку економіки знань, проте високою є частка галузей низьких технологічних укладів (сільське господарство, видобуток природних копалин тощо)
Сумський	4,73	
Херсонський	4,69	
Київський	4,50	
Вінницький	4,44	П'ята група. Недостатньо розвинуті ($3,50 < ІЕЗ \leq 4,49$) — регіони, в яких сформувалися всього декілька умов для розвитку економіки знань і превалюють галузі низьких технологічних укладів (сільське господарство, видобуток природних копалин, легка промисловість тощо)
Чернігівський	4,29	
Тернопільський	4,24	
Черкаський	4,16	
Хмельницький	4,12	
Івано-Франківський	3,91	
Рівненський	3,51	
Кіровоградський	3,27	Шоста група. Аутсайтери ($ІЕЗ < 3,5$) — регіони, в яких дуже слабо формуються умови для розвитку економіки знань
Закарпатський	3,04	
Житомирський	2,93	
Волинський	2,62	

Джерело: складено авторами.

наведеного в табл. 3, до першого інтервалу ($8,50 < ІЕЗ < 9$), тобто до групи «Лідери», у період 2006—2016 рр. потрапила лише одна адміністративно-територіальна одиниця — Київ, який закономірно виявився територією з найкращими умовами для розвитку економіки знань. Саме там формуються, а потім на всю Україну поширюються нові знання, що відбувається завдяки центральному адміністративному розташуванню даної одиниці.

З табл. 3 видно, що до другої групи в період 2006—2016 рр. увійшло чотири регіони: Харківський, Одеський, Дніпропетровський та Запорізький. Вони характеризуються як високорозвинуті, такі, що мають достатні умови для розбудови економіки знань. Важливою особливістю цих регіонів є той факт, що свої достатні умови вони сформували у 2006—2008 рр., коли спостерігався активний процес запозичення нових знань і технологій. Третя група включає три регіони: Миколаївський, Полтавський та Львівський, що позиціонуються як території, де активно сформувалися окремі умови для розвитку економіки знань. Четверта група представлена Чернівецьким, Сумським, Херсонським та Київським регіонами, де умови для розвитку економіки знань у 2006—2016 рр. формувалися фрагментарно та з різною інтенсивністю. При цьому слід зазначити, що в них високою є частка галузей низьких технологічних укладів (сільське господарство, видобуток природних копалин тощо).

П'ята група, яку становлять недостатньо розвинуті в контексті економіки знань території, є найбільшою за досліджуваний період і включає: Вінницький, Чернігівський, Тернопільський, Черкаський, Хмельницький, Івано-Франківський та Рівненський регіони, в яких сформувалися тільки декілька умов для розвитку економіки знань і превалюють галузі низьких технологічних укладів.

Шосту групу, представлену аутсайдерами розвитку економіки знань, складають чотири регіони: Кіровоградський, Закарпатський, Житомирський та Волинський, що, безперечно, свідчить про слабкий рівень формування умов для розвитку економіки знань на теренах даних одиниць.

У цілому проведені розрахунки дозволяють стверджувати про серйозні дисбаланси в розвитку економіки знань в Україні у 2006—2016 рр., що зумовлено низкою проблем загальнодержавного і регіонального рівнів. Так, невисока якість інновацій, диспропорції в соціально-економічному розвитку регіонів, домінування низькотехнологічних галузей виробництва, сировинна домінанта виробничої структури, ірраціональна система розподілу бюджетних ресурсів (особливо в контексті наукових досліджень) є каталізаторами для подальшої втрати інноваційного потенціалу кожного регіону і держави в цілому, що, у кінцевому підсумку, послаблює її міжнародні позиції, унеможлиблює співпрацю наукових установ та інноваційних підприємств з відповідними інституціями різних країн світу.

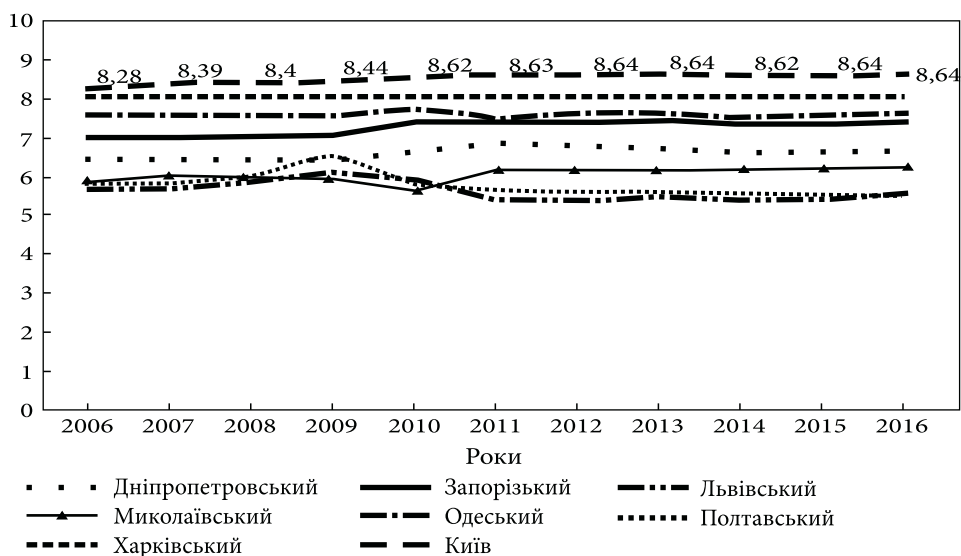
У цілому регіони з великими агломераціями перебувають у перших двох групах, що узгоджується з уявленнями про наявність агломераційних ефектів, а також концентрацію людського капіталу та інституцій у великих містах. Результати розрахунків доводять, що регіони з найбільш диверсифікованою економікою перебувають серед лідерів, а в аутсайдерах переважають аграрні та здебільшого моноспеціалізовані території [7, с. 51—58].

Таблиця 4. Структура українського Індексу економіки знань у 2016 р.

Регіони	Нормалізовані значення складових розрахунку									UkrKI
	GRP _{gr}	GRP _{pc}	EI	Es _{pc}	Eh _{pc}	PC	Int	Sc	SD	
АР Крим	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Вінницький	3,15	4,23	4,42	4,06	4,56	4,36	4,84	4,30	4,51	4,27
Волинський	3,60	2,51	2,68	2,90	2,33	3,00	2,90	2,13	1,80	2,65
Дніпропетровський	7,93	7,51	7,25	7,66	8,50	7,42	7,70	7,11	5,61	7,41
Донецький	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Житомирський	2,63	2,63	2,56	2,99	2,02	2,81	2,99	2,96	2,53	2,68
Закарпатський	2,73	3,09	3,34	2,76	2,86	3,33	3,51	2,93	2,45	3,00
Запорізький	6,36	6,31	6,92	6,71	6,75	6,97	6,78	6,79	6,17	6,64
Івано-Франківський	3,84	3,71	4,16	4,02	3,94	3,92	4,75	3,79	3,33	3,94
Київський	4,82	4,86	4,96	4,78	4,81	4,85	4,70	4,79	4,09	4,74
Кіровоградський	3,81	3,76	3,67	3,87	3,95	3,91	4,73	2,78	2,37	3,65
Луганський	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Львівський	4,73	4,83	5,51	7,17	7,05	5,99	4,75	5,61	4,40	5,56
Миколаївський	6,45	6,47	6,13	7,18	7,30	5,16	6,10	6,61	4,22	6,18
Одеський	7,46	7,67	7,62	7,95	7,58	8,66	7,86	7,59	6,46	7,65
Полтавський	5,25	5,31	4,86	4,91	5,67	7,61	5,19	5,24	5,46	5,50
Рівненський	3,42	3,40	3,57	3,74	3,69	3,02	3,87	3,71	2,81	3,47
Сумський	4,23	4,34	6,00	5,78	5,12	5,52	5,41	4,74	4,22	5,04
Тернопільський	4,19	4,18	5,71	5,14	5,07	4,31	3,86	4,11	2,85	4,38
Харківський	7,12	7,26	9,45	9,02	8,41	8,12	8,10	8,34	7,35	8,13
Херсонський	4,09	4,07	6,71	5,08	4,74	4,73	4,19	5,01	3,59	4,69
Хмельницький	4,00	4,60	4,17	5,23	5,10	3,02	3,48	4,01	2,93	4,06
Черкаський	4,01	4,72	5,72	5,14	4,93	2,07	3,72	3,16	2,62	4,01
Чернівецький	4,23	4,41	6,70	5,12	6,06	4,11	4,07	4,16	2,72	4,62
Чернігівський	4,02	3,87	5,96	5,17	5,00	3,14	3,82	3,13	4,32	4,27
м. Київ	8,23	8,04	9,38	9,14	9,34	8,01	8,07	8,61	8,94	8,64
м. Севастополь	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–

Джерело: Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Аналіз динаміки Індексу економіки знань в Україні показав, що протягом 2006—2016 рр. кількість регіонів, де формувались умови для розвитку економіки знань, істотно не змінилася. Так, у 2016 р. (табл. 4) серед лідерів пе-



Динаміка Індексу економіки знань регіонів-лідерів у 2006—2016 рр.

Джерело: побудовано авторами.

ребували Київ (з Індексом економіки знань 8,64), Харківський (8,13), Одеський (7,65) і Дніпропетровський (7,41) регіони. Практично таку саму рейтингову картину можна було спостерігати і у 2006 р., плюс ще Севастополь, який нині знаходиться на непідконтрольній українській владі території.

Так, середньорегіональне нормалізоване значення даного показника дорівнює всього 4,08 бала з 9, що говорить про відносно низьку кількість винаходів та, відповідно, заявок, поданих до Департаменту інтелектуальної власності Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. Найбільша концентрація підприємств, які створюють і використовують об'єкти права інтелектуальної власності, знаходяться в Києві (8,94 бала) та Харківському регіоні (7,35 бала), а регіонами з найнижчим нормалізованим значенням даного показника виявилися Волинський (1,80 бала) та Кіровоградський (2,37 бала), що додатково посилює диспропорції в їх розвитку.

Натомість, майже в усіх регіонах України у 2016 р. спостерігалось збільшення кількості осіб, які здобувають середню та вищу освіту, порівняно із загальною кількістю осіб, які навчаються, що свідчить про посилення прагнення українців бути освіченими і затребуваними фахівцями в майбутньому. На жаль, дані тенденції мають й інший бік: стрімке розростання системи вищої освіти спричиняє руйнацію системи професійно-технічної освіти, збільшуючи дефіцит кваліфікованих кадрів робітничих спеціальностей.

У період 2006—2016 рр. регіони-лідери (що становлять перші три рейтингові групи) фактично демонстрували нарощування потенціалу для ефективного розвитку економіки знань (рис.).

Нестабільний стан соціально-економічної сфери життєдіяльності по всій країні змушує регіони пристосовуватися й знаходити інші можливості для розвитку. Так, території — лідери за рівнем розвитку економіки знань

(Київ, Харківський, Одеський, Дніпропетровський, Миколаївський, Львівський, Запорізький та Полтавський регіони) одними з перших зрозуміли необхідність пошуку нових ринків збуту товарів, освоєння нових видів продукції, тому почали перепрофілювання виробництва з огляду на нестабільну загальноекономічну ситуацію в країні.

Важливо зазначити, що в умовах формування економіки знань інноваційна спроможність суб'єктів господарювання регіонального рівня виступає ключовим чинником підвищення їх конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. Разом з тим цілі, масштаби і темпи сучасних наукових досліджень і розробок у провідних високотехнологічних сферах виробництва (нанотехнології, генна інженерія, біотехнології, фармацевтика, аерокосмічна, інформаційно-комунікаційна галузі) потребують акумулювання колосальних фінансових, технічних і кадрових ресурсів, що є можливим тільки завдяки спільним зусиллям окремих компаній. Дану гіпотезу також підтверджує такий приклад: найбільш успішні на національному та світовому ринках підприємства ІТ-сфери розташовані саме в Києві, Харківському та Дніпропетровському регіонах, які є лідерами обчисленого нами Індексу економіки знань. Крім того, ці адміністративно-територіальні одиниці активно формують інформаційну економіку на теренах країни і досить успішно трансформують зовнішню відкритість і участь у міжнародних проектах.

ВИСНОВКИ

Результати проведеного дослідження доводять, що економіка знань в Україні ще в цілому не набула ефективного розвитку. Фрагментарне покращення структурних елементів Індексу економіки знань свідчить про наявність у нашої країни серйозної конкурентної переваги у вигляді досить розвинутої системи середньої та вищої освіти. Натомість, сильна асиметрія в розвитку знаннєвої економіки на мезорівні викликає занепокоєння, адже вона аж ніяк не сприяє подоланню соціально-економічних диспропорцій у розбудові окремих регіонів і країни в цілому, що на сьогодні є ключовим питанням державного управління у даній сфері.

Нерівномірність регіонального розвитку зумовлено об'єктивними (географічним положенням та природно-кліматичними умовами; мірою забезпеченості сировинними ресурсами; інфраструктурними передумовами економічного розвитку тощо) та суб'єктивними (політикою регіональної влади, яка визначає якість управління економічними процесами та фінансово-бюджетною сферою) факторами. Саме диспропорції в економічному і соціальному аспектах є основним індикатором послаблення результативності та ефективності функціонування суб'єктів державного управління різних рівнів. Головним наслідком диспропорцій є постійно зростаючі потреби в бюджетних асигнуваннях, затрати на пошук нових форм організаційного, правового, ресурсного забезпечення розбудови депресивних територій, значні непрямі втрати, пов'язані із зниженням конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості регіону тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гаджиев М.М. Понятийный аппарат региональной экономики знаний. — 2018. — № 1(53) [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://eee-region.ru/article/5305/>.
2. Roos G., Pike S., Fernstrom L. Managing intellectual capital in practice. — Routledge. — 2011. — P. 135.
3. Drucker P. The age of discontinuity: Guidelines to our changing society. — New York : Harper & Row, 1999. — 401 p.
4. Gospodarka oparta na wiedzy. Perspektywy Banku Światowego, Biuro Banku Światowego w Polsce ; [red. A. Kukliński]. — Warszawa, 2003. — 333 s.
5. Coyle D., Quah D. Getting the Measure of the New Economy. — London : The Work Foundation, 2002. — 154 p.
6. Nestian A. Knowledge management concepts and models applicable in regional development // Management & Marketing. Editura Economica, 2007. — 126 p.
7. Ковальов Б.Л. Оцінка рівня розвитку економіки знань регіонів України / Вчені записки Університету «КРОК» : зб. наук. праць. — 2013. — Вип. 34. — 370 с.

Стаття надійшла 15.01.2019

Була оновлена 30.07.2019

REFERENCES

1. Gadzhiev M.M. Concept of the regional economy of knowledge. 2018, No. 1(53), available at: <https://eee-region.ru/article/5305/> [in Russian].
2. Roos G., Pike S., Fernstrom L. Managing intellectual capital in practice. Routledge, 2011, p. 135.
3. Drucker P. The age of discontinuity: Guidelines to our changing society. New York, Harper & Row, 1999, 401 p.
4. Knowledge-based economy. World Bank prospects. A. Kukliński (Ed.). World Bank Office in Poland, Warsaw, 2003, 333 p. [in Polish].
5. Coyle D., Quah D. Getting the Measure of the New Economy. London, The Work Foundation, 2002, 154 p.
6. Nestian A. Knowledge management concepts and models applicable in regional development. *Management & Marketing*. Editura Economica, 2007, 126 p.
7. Kovalyov B. Methodological approaches to evaluation of level of development of regions of Ukraine towards the Knowledge Economy. *Scientific Notes of «KROK» University*, 2013, Iss. 6, 370 p. [in Ukrainian].

Received on January 15, 2019

Update on July 30, 2019

Oleh Shvydanenko, Dr. Sci. (Econ.), Professor,
Professor of Department
of International Economics,
SHEE «Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman,»
53b, Prospect Peremohy, Kyiv, 04411, Ukraine
Tetyana Busarieva, PhD (Econ.), Associate Professor,
Associate Professor of Department
of International Economics,
SHEE «Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman,»
53b, Prospect Peremohy, Kyiv, 04411, Ukraine

FORMATION OF KNOWLEDGE ECONOMY IN REGIONS OF UKRAINE

Modern problems of economic development of Ukrainian regions are connected with the formation of a new paradigm of scientific-technological development. The components of the new economy are innovation, the growth of social orientation of the technologies created, the general nature of the availability and use of knowledge, technologies, innovative products and services. Thus, the long-term competitiveness of the regional economy is ensured by the transition to a «knowledge economy», the priorities of which are the development and spread of information technologies, as well as the development and widespread introduction of innovations and investments in the formation of human capital.

Building a knowledge-based economy is determined mainly by enhancing the competitiveness of both individual regions and countries and ensuring a new quality of life for the population. The ability of the region to produce knowledge, in particular scientific, to inculcate and use it effectively to achieve effective socio-economic development, is now a decisive factor in ensuring the positive dynamics of economic development in the regions alongside traditional sources such as investment and human labor. And Ukraine is no exception, because in terms of analyzing the prerequisites for the knowledge economy in Ukraine, it can be argued that the Soviet Union, together with the United States, Germany and Japan, was the leading country in the formation of the third technological order.

However, in today's realities, the transition of the regions of Ukraine to the economy and knowledge society is too problematic. In order to achieve it, it is necessary to create the basic conditions, namely: a socially oriented economy, high standards of welfare of the population, high quality of human and social capital. To address these kinds of problems, the European Commission has developed a set of indicators for assessing the innovativeness of the regions, which can be adapted to assess the knowledge economy in the regions of Ukraine.

Keywords: *knowledge economy; regions of Ukraine; formation; development; indicators; analysis.*

<https://doi.org/10.15407/economyukr.2020.01.036>
УДК 339.138 (075.8)

І.Л. ЛИТОВЧЕНКО, д-р екон. наук, проф.,
завідувачка кафедри маркетингу,
Одеський національний економічний університет,
вул. Преображенська, 8, 65082, Одеса, Україна,
e-mail: irinaltigrova@ukr.net

ТРАНСФОРМАЦІЯ РИНКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ПЕРЕХОДУ ДО ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Доведено, що ефективна діяльність на ринку при переході до цифрової економіки неможлива без розуміння вектора розвитку самого ринку. Розглянуто тренди, що виникли останнім часом у нових умовах і відповідають інноваційним віянням майбутнього. До них віднесено такі, як посилення віртуальної складової ринку, неоіндустріалізація на цифровій основі, нові учасники ринку і бізнес-моделі, зміна поведінки споживачів.

Ключові слова: цифрова економіка; революція 4.0; реально-віртуальний ринок; маркетинг; поведінка споживачів; бізнес-моделі.

Нині йде потужний і динамічний процес трансформації сучасного світу під впливом інформаційно-комунікаційних технологій. Розвиток Інтернету та інших інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), стійких каналів зв'язку, хмарних технологій і цифрових платформ, а також інформаційний «вибух» — усе це сприяло появі відкритих інформаційних систем і глобальних промислових мереж, що виходять за межі окремого підприємства і взаємодіють між собою. Такі системи і мережі справили перетворювальний вплив на всі сектори сучасного суспільства, економіки і бізнесу і докорінно трансформували вектор розвитку базисної складової сьогодишньої економіки — промислову автоматизацію. Людство опинилося на порозі технологічної революції, яка фундаментально змінить умови його існування. Швидкість, з якою робляться нові відкриття і відбуваються технологічні прориви, не має історичних прецедентів. Здійснюється переформатування практично всіх секторів економіки майже в кожній країні, а ширина і глибина самих змін зумовлюють трансформацію цілих систем виробництва, адміністрування та управління. За своїм масштабом, розмахом і складністю сама трансформація буде абсолютно

Цитування: Литовченко І.Л. Трансформація ринку в сучасних умовах переходу до цифрової економіки. Економіка України. 2020. № 1 (698). С. 36—47. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2020.01.036>.

несхожою на що-небудь уже пережите людством раніше. Вона стосуватиметься всіх сфер суспільного розвитку, змінюючи філософію пізнання навколишнього світу, світогляд особистості й суспільства в цілому. У цьому зв'язку найближчим часом нових форми і змісту набудуть основні сфери життєдіяльності — економіка та управління, наука і безпека, соціальні відносини.

Учені та бізнесмени відзначають, що особливістю технологічного прориву у XXI ст. і, відповідно, формування трендів соціально-економічного розвитку ринку є бурхливий прогрес, який відбувається не в якійсь одній локальній галузі науки і техніки, а являє собою конвергенцію і гібридно-технологічну кластеризацію практично за всіма напрямками науково-технічного і технологічного розвитку. Отже, необхідно визначити підходи до реалізації цифрової трансформації ринків і галузей економіки; формування умов створення, розвитку і динамічної розбудови інфраструктури цифрової економіки, яка забезпечить збирання, зберігання, обробку й передання даних; формування науково-дослідного і технічного потенціалу для розвитку цифрової економіки і створення єдиного цифрового простору.

Револьюційні процеси «вражають» ринок, породжуючи принципово нові сегменти, учасників і форми їх взаємодії, формуючи інші стратегічні рішення та інноваційні бізнес-моделі функціонування. Разом з тим на ринку продовжують діяльність традиційні «важкі» виробництва і підприємства на основі традиційної інфраструктури, формуючи звичні виробничі ланцюжки. Для їх переходу на нову технологічну платформу потрібні час, капітал та інноваційні рішення. Ці паралельні процеси значно посилюють конкуренцію, у тому числі аналогову. Для прискорення «прориву» потрібні: інвестиції та освоєння підприємствами, організаціями, територіями, а іноді й державами (у масштабах світового ринку), інноваційних товарів і послуг; посилення інтеграції маркетингових комунікацій у нових умовах; зміна вертикальної та горизонтальної конфігурації зв'язків підприємств та організацій; глибокі дослідження різноманітних нових моделей поведінки споживачів. Глобальний характер змін гостро ставить питання бачення майбутнього.

Особливо актуальними такі проблеми є для промислових територій і промислових підприємств на ринку B2B, які працюють в умовах глобалізації бізнесу та посилення конкуренції, високого ступеня невизначеності, швидкої інформатизації та інтернетизації виробничих і комерційних процесів, нових викликів і необхідності їх подолання.

Виникнення даного феномену вимагає осмислення нових можливостей і нових небезпек як для окремої особистості, виробництва, глобального ринку, так і для суспільства в цілому, а також формування нових світоглядних позицій в економічній науці, зокрема маркетингу. Необхідними є розробка прогресивних конкурентоспроможних бізнес-стратегій щодо функціонування на глобальному ринку, використання інноваційних технологій у створенні, розподілі та просуванні авангардних ідей, товарів і послуг. Серед ключових цілей цифрової економіки виокремлюють розвиток ринку персоналізованого виробництва і споживання, збільшення сукупної ефективності суб'єктів економічної діяльності, дослідження особливостей поведінки споживачів у нових умовах і створення ефективних маркетингових інструментів взаємодії з ними.

Отже, **мета статті** — дослідити основні тренди трансформації ринку і вектора його розвитку в цілому, які можуть слугувати базою для подальшого переходу до більш глибокого розвитку теорії та методології маркетингу, сприяти практиці маркетингової діяльності різноманітних учасників ринку.

Спочатку розглянемо сучасні уявлення про поняття «цифрова економіка». Про неминучість швидкої глобальної цифрової революції попереджали Е. Тоффлер («Шок майбутнього», «Екоспазм»), П. Друкер («Анатомія індустріального суспільства»), Ян ван Дейк («Мережеве суспільство»), М. Кастельс («Інформаційна епоха: економіка, суспільство і культура»), І. Валерстайн, Д. Стігліц, Д. Ріфкін. Подальше проникнення цифрових технологій у життя — одна з характерних особливостей майбутнього світу. Це зумовлено прогресом у галузях мікроелектроніки, інформаційних технологій і телекомунікацій. Таким чином, цифровізація — процес об'єктивний, неминучий і зупинити його неможливо.

Масштаби і темпи формування нової економіки можна зрозуміти за динамікою охоплення Всесвітньою мережею населення земної кулі та її проникнення (табл. 1), швидкістю розвитку електронної комерції, а саме обсягами продажів інтернет-магазинів світу (табл. 2).

За останні 15 років кількість користувачів Інтернету перевищила 50% усього населення Землі. Якщо врахувати, що такі категорії, як діти, інваліди, малозабезпечені, літні люди, здебільшого не мають доступу до нього, то фактично проникнення інформаційно-комунікативних технологій є набагато масштабнішим і динамічнішим. Треба підкреслити, що країни Північної

Таблиця 1. Чисельність населення світу та його охоплення Інтернетом (станом на березень 2019 р.)

Регіони світу	Чисельність населення (осіб)	Населення (% від світового)	Кількість інтернет-користувачів (осіб)	Проникнення Інтернету (% від чисельності населення)	Кількість Інтернет-користувачів (% від загальної)
Африка	1320038,716	17,1	474120,563	35,9	10,9
Азія	4241972,790	55,0	2190981,318	51,7	50,4
Європа	829173,007	10,7	718172,106	86,6	16,5
Латинська Америка, у тому числі Кариби	658345,826	8,5	438248,446	66,6	10,1
Середній Схід	258356,867	3,3	170039,990	65,8	3,9
Північна Америка	366496,802	4,7	326561,853	89,1	7,5
Океанія і Австралія	41839,201	0,7	28437,577	68,0	0,7
Світ у цілому	7716223,209	100,0	4346561,853	56,3	100,0

Джерело: Internet World Stats [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.internetworldstats.com/stats.htm>.

Таблиця 2. Динаміка обсягів продажів в інтернет-магазинах світу (трлн. дол.)

Показник	Роки						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018 (прогноз)
Обсяги продажів	1,06	1,25	1,51	1,77	2,05	2,290	2,774

Джерело: Обзор рынка электронной коммерции [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://spark.ru/startup/nyigde/blog/39946/obzor-rinka-elektronnoj-kommertsii>.

Америци і Європи майже вичерпали свій потенціал проникнення, тоді як країни Азії та Африки в перспективі нарощуватимуть свою присутність в Інтернеті, отже, вони мають можливості для розширення свого впливу в глобальному віртуальному просторі. Так, найбільшим ринком електронної комерції, що розвивається, є Індія, хоча на даний момент проникнення Інтернету там трохи більше за 10%¹. Проте країни, які подолали розрив у доступі до цифрових технологій, часто стикаються з новим розривом — у можливостях.

Другим прикладом динаміки сучасних процесів формування цифрової економіки є стрімкий розвиток е-комерції. У 2018 р. загальний обсяг продажів інтернет-магазинів по всьому світу сягнув позначки у 2774 трлн. дол. Зростання порівняно з 2017 р. становило 6%².

Майже половина всіх продажів у сфері е-комерції, за підсумками 2017 р., припадає на Китай — 47%. У грошовому вираженні це близько 900 млрд. дол. Таким чином, він посідає перше місце у світі за рівнем продажів в Інтернеті, посунувши США. Другим за величиною регіональним ринком у галузі інтернет-торгівлі є Північна Америка. Обсяг продажів у США та інших країнах цього регіону у 2018 р. досяг 423 млрд. дол., тобто зростання становило 15,6% порівняно з 2017 р. До 2020 р. загальний обсяг продажів в інтернет-торгівлі у світі повинен подвоїтися³.

Отже, можна зробити однозначний висновок, що стрімкий розвиток економічної діяльності завдяки цифровим технологіям сприяв виникненню цифрової економіки. Нині існує широкий спектр визначення поняття «цифрова економіка», тому мета статті потребує уточнення позиції автора.

Більшість експертів ставлять тією чи іншою мірою знак тотожності між цифровізацією, цифровою трансформацією, діджиталізацією, індустрією 4.0 і цифровою або діджитал-економікою. Основна думка зводиться до того, що цифрова економіка — це економічна діяльність, заснована на цифрових технологіях, що передбачає впровадження інформаційно-комунікативних технологій в усі сфери життєдіяльності суспільства і конкретної особистості. У цьому випадку розуміння цифрової економіки співвідноситься з сумою

¹ Worldwide Retail and Ecommerce Sales: eMarketer's Estimates for 2016—2021 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://www.emarketer.com/Report/Worldwide-Retail-Ecommerce-Sales-eMarketers-Updated-Forecast-New-Mcommerce-Estimates-20162021/2002182>.

² Там же.

³ Обзор рынка электронной коммерции [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://spark.ru/startup/nyigde/blog/39946/obzor-rinka-elektronnoj-kommertsii>.

ІКТ, здебільшого втрачаючи інші важливі складові процесів, які набирають потужності й швидкості в сучасній дійсності [1; 2].

Однак явище, яке розглядається, є об'ємним, багатогранним і стосується всіх секторів життєдіяльності людства. Звичайно, технологічна і технічна складові виступають рушійною силою перетворень, визначають напрям і якість трансформацій, які відбуваються. Але завдяки їм фактично всі сфери людської життєдіяльності (економічна, соціальна, політична, культурна та ін.) тією чи іншою мірою змінилися й набули нового значення [3]. Тому теоретичні та практичні аспекти цифрової економіки можна дослідити і розробити тільки на основі методології міждисциплінарного наукового дослідження. При цьому слід підкреслити, що цифрова економіка, змінюючи форму організації економічних відносин, інститутів і організацій, розбудовується і залишається в просторі ринкової економіки [4]. Звідси — необхідність переосмислення маркетингової діяльності в нових умовах, актуальність дослідження головних трендів трансформації ринку. Автор дотримується саме такої концепції.

ОСНОВНІ ТРЕНДИ ТРАНСФОРМАЦІЇ РИНКУ

Розглянемо стисло основні тренди трансформації ринку в сучасних нестабільних умовах.

1. Перетворювальні процеси виявилися настільки динамічними, а їх масштаби і результати настільки значними та інноваційними, що сьогодні можна говорити про формування так званого **нового глобального дуального реально-віртуального економічного простору**.

Інтернет почав широко використовуватися з середини 1980-х років. Можна вважати, що саме відтоді став формуватися і активно розвиватися віртуальний світ, доповнюючись новими складовими, які одночасно є і структурною часткою віртуального світу, і мостом, що з'єднує його із світом реальним. Звісно, що ці світи є не тільки взаємопов'язаними, а й взаємозалежними. Отже, з нашої точки зору, можна виокремити три основних історичних періоди в його розвитку і розвитку пов'язаних з ним ІКТ (табл. 3).

Віртуальне середовище, яке утворилося завдяки Інтернету, має специфічні характеристики, у тому числі для ведення бізнесу: формування нових конкурентоспроможних бізнес-стратегій, реорганізація форм спільної діяльності та перетворення традиційних організацій і територій на ефективніші мережеві структури; зниження рівня конкуренції та ризиків, асиметрії інформації; підвищення швидкості постійного глобального обміну інформацією та прийняття оптимальних управлінських рішень. У рамках цієї специфічної реальності в останнє десятиліття сформувався і динамічно розвивається глобальний віртуальний ринок товарів, послуг і капіталу. Під поняттям «віртуальний ринок» розуміється відкрита система регулярного, переважно грошового взаємовигідного, добровільного обміну благами за допомогою Глобальної інформаційно-комунікаційної мережі та інших цифрових технологій в умовах конкуренції.

Зазначимо, що з початку XXI ст. процес злиття реального та віртуального ринків проходить досить динамічно. Здійснюється формування но-

вого глобального дуального реально-віртуального ринку, під яким розуміється самоорганізована економічна система, сформована шляхом перетину і спільного існування різних економічних підсистем — реальної та віртуальної, які взаємно впливають одна на одну, але не змінюють своєї структури [5; 6]. Отже, відбувається взаємопроникнення традиційної та нової віртуальної економік, оскільки більшість учасників взаємодії представлені й одночасно ведуть господарську діяльність як у реальному, так і у віртуальному просторах. Останнім часом більшість великих промислових підприємств функціонують в умовах «перетікання» процесів госпо-

Таблиця 3. Періоди розвитку ІКТ і електронного ринку

Періоди	Процеси
1980—1995 рр.	Розробка і виробництво комп'ютерів, їх використання у наукових цілях. З'являються концептуальні основи Інтернету. Розробка зручного у використанні персонального комп'ютера і програмного забезпечення, що приводить до масового виробництва персональних комп'ютерів та інших ІКТ. Масштабне використання персональних комп'ютерів на підприємствах, в організаціях та навчальних закладах; створення локальних комп'ютерних мереж. Поява Інтернету
1995 р. — початок 2000-х років	Удосконалення ІКТ (мобільний зв'язок, безпроводні технології). Відчутне зниження витрат на обробку, зберігання та передавання інформації в результаті впровадження ІКТ. Глобальне поширення Інтернету. Поява віртуальних підприємств і нових форм господарювання. Масове використання цифрових технологій у процесах виробництва, розподілу, обміну та споживання. Виникнення віртуальних мережевих ринків та електронного бізнесу
Початок 2000-х років — теперішній час	Поява соціальних мереж, форумів, комп'ютерних онлайн-ігор і світів тощо. Стрімкий розвиток мобільних додатків, месенджерів та їх масове використання на ринку. Формування цифрового ринку з різними сегментами: B2C, B2B, B2G, C2G та ін. Запровадження електронного уряду. Усвідомлення суспільством основних принципів та напрямів розвитку революції 4.0. Розробка урядами передових країн програм формування цифрової економіки на основі принципів революції 4.0. Стрімкий розвиток глобального віртуального ринку та поява електронних грошей
2020 р. і далі	Продовження глобалізації та переформатування практично всіх секторів економіки в більшості країн світу. Трансформація систем виробництва, адміністрування та управління. Впровадження елементів промислового штучного інтелекту, машинного навчання і машинного зору, когнітивних інформаційно-керуючих систем промислового Інтернету речей, технологій великих даних і хмарних технологій, туманних обчислень, розвиток віртуальної та доповненої реальності, 3D-технологій. Формування нових моделей поведінки споживачів. Взаємопроникнення реального та віртуального ринків і формування єдиного реально-віртуального економічного простору. Зміна економічного ландшафту

Джерело: розроблено автором.

дарської діяльності з реального ринку у віртуальний, і навпаки. Також на цій основі формуються й активно впливають на багато процесів нові специфічні учасники ринку — так звані «віртуальні підприємства», основна діяльність яких проходить у віртуальному середовищі. Специфічні особливості нового ринку формують принципово нові процеси дифузії інновацій, новий економічний ландшафт, у якому «вершинами» економічного потенціалу є інноваційні точки простору, що потребують наукового вивчення та пояснення [5; 6].

РЕІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ НА ЦИФРОВІЙ ОСНОВІ

Людство стоїть на порозі нової технологічної революції. К. Шваб, президент Всесвітнього економічного форуму, запропонував позначити кардинальні тенденції в промисловості як Четверта промислова революція, або революція 4.0 [7]. Він бачить три передумови, за якими сьогоднішні зміни слід вважати не простим продовженням Третьої промислової революції, а саме початком Четвертої:

- швидкість, з якою відбуваються зміни;
- масштаб змін;
- системний характер наслідків.

Глобальний тренд економіки — неоіндустріалізація — означає пріоритетний розвиток сучасного матеріального виробництва, його якісне оновлення на основі високих технологій. Головна мета полягає у відновленні ролі та місця промисловості в економіці в рамках її структурної перебудови як базової компоненти.

Серед наслідків для бізнесу та маркетингу назвемо такі:

- змінені умови гіперконкуренції, експансія глобальних мережових структур;
- нові очікування і запити споживачів;
- удосконалення і часткова або повна цифровізація продуктів і товарів;
- спільні із споживачами інновації;
- необхідність формування інших організаційних форм;
- підвищення ефективності виробництва і продуктивності праці, зміна її характеру.

У результаті таких перетворень знизиться вартість транспорту і комунікацій; підвищиться ефективність логістики і глобальних мереж, а вартість торгівлі зменшиться. Усе це відкріє нові ринки.

Як представлено реіндустріалізацію у світі в цифрах? Німецька промисловість до 2020 р. щороку інвестує 40 млрд. євро у промислову інтернет-інфраструктуру. Середня вартість одного робочого місця в науково-дослідних установах передових країн перевищує 2 млн. дол. Вартість окремих промислових лабораторій сягає 10 млрд. дол. Бюджети вищих навчальних закладів у США та Китаї часто перевищують 5 млрд. дол. Загальні витрати США на дослідження і розробки в промисловості становлять понад 450 млрд. дол., Китаю — 200 млрд. дол. За оцінкою експертів, у Китаї чисельність зайнятих у науково-технічній сфері наближається до 40 млн. осіб. У рамках реіндустріалізації економіки та її цифровізації, формування потужного промислового ринку необхідними є глобальне оновлення виробничих потужностей,

впровадження нових технологій та інноваційних ідей, що вимагає інтеграції на новій основі виробництва з наукою і освітою. Мають відбутися зміни на ринку праці та освіти [7]⁴.

ФОРМУВАННЯ НОВИХ РИНКІВ

У маркетинговому стратегічному плануванні вже сьогодні потрібно змінювати світоглядні позиції, оскільки в умовах цифрової економіки освоєння нових технологій відкриває нові можливості у виробництві товарів і послуг у різноманітних галузях і сферах діяльності, пропонує інші технології в каналах їх поширення на ринок і точках збуту, логістики та комунікаційних процесах фірми. При цьому важливо вже сьогодні передбачити те, що сектори ринку стають дедалі різноманітнішими і доповнюються новими бізнес-процесами B2C, B2B, B2G, G2B, P2P та ін., а в майбутньому і M2M. Четверта промислова революція планує змусити автоматизоване обладнання «говорити одне з одним без втручання людини». Ідеться про створення глобальних самоорганізованих виробничих систем, які характеризуються надгнучкістю і реалізують синергетичний потенціал технологічного розвитку. Продуктивні сили стануть самоорганізованими, зможуть отримувати зворотний зв'язок від кінцевого виробу, вузла, верстата, побутового приладу. Особливо потужно динаміка процесів зростатиме і проявлятиметься в розшируванні ринку і формуванні нішевих структур, коли почне інтенсивно використовуватись Інтернет речей.

Сьогодні деякі компанії вже застосовують технології та сервіси Інтернету речей, хоча процент їх використання поки що є невеликим. Суспільство перебуває в очікуванні «вибуху», який, за різними оцінками, відбудеться в найближчі 5—7 років. Технології повинні стати дешевими і комерційно вигідними. Один з ключових шляхів розвитку Інтернету речей і Четвертої промислової революції полягає в тому, що матеріали здатні ідентифікувати себе за допомогою своїх же міток, які змінюють комунікацію між речами і в цілому на ринку. Процес комунікації трансформується і набуде нових якісних характеристик та учасників; комунікаційні канали стануть більш складними, а ринок у цифровій економіці більш диференційованим і нішевим. Основний тренд — персоніфікація і цифровізація.

ВИНИКНЕННЯ НОВИХ ПОТРЕБ І МОДЕЛЕЙ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ

Вивчення поведінки споживачів (як фізичних, так і юридичних осіб) — це дослідження всіх економічних, соціальних і психологічних впливів на виникнення, підготовку та здійснення купівлі, використання придбаного товару, включаючи передання набутого досвіду іншим. Поведінка споживачів пов'язана з вибором і прийняттям рішень щодо оптимального використання наявних у їх розпорядженні ресурсів (простору, енергії, матеріальних ресурсів, часу, зусиль, коштів) з метою задоволення потреб. Провідна роль у здійсненні споживчого вибору відводиться самим споживачам, їхнім суб'єктивним уподобанням. При

⁴ Industry 4.0: Building the Digital Industrial Enterprise 2016 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://www.pwc.com/m1/en/publications/industry-40-survey.html>.

цьому активність поведінки споживачів залежить від ступеня розвиненості їхніх потреб, бажань, наявних можливостей. В умовах жорсткої конкуренції в сучасній глобалізованій економіці виникає необхідність розуміння того, що саме відбувається у свідомості споживачів з моменту надходження зовнішніх маркетингових стимулів до прийняття остаточного рішення.

Нові технології змінюють спосіб життя людей, надаючи ширший вибір цифрових товарів і послуг, нижчі ціни, повнішу інформацію, більше каналів розповсюдження, сприяють появі інформаційно орієнтованих трансакцій для споживачів (електронна торгівля, охорона здоров'я в режимі онлайн, дистанційна освіта, інтернет-банкінг тощо). В умовах інформаційного ринку здійснюються багатовимірні якісні трансформації споживання на всіх рівнях: виникають нові потреби, поглиблюється диференціація переваг і способів їх задоволення, розширюються масштаби попиту.

Інші можливості реально-віртуального ринку трансформують поведінку споживача на ринку, надають йому нових якостей і спричиняють зміни у відносинах «продавець — покупець». Важливість таких досліджень підтверджується фактом присудження у 2015 р. Нобелівської премії у галузі економіки Е. Дитону (Прінстонський університет, США) за вивчення індивідуальних рішень споживачів, їх поведінки і розуміння індивідуального споживання, що важливо для формування економічної політики [8]. У 2017 р. Нобелівську премію з економіки було присуджено Р. Талеру за вивчення економічної поведінки. Він довів, що теорії раціонального вибору та ефективного ринку потребують серйозного коригування [9].

Широкий доступ до інформації сьогодні надає споживачеві набагато більше можливостей у підвищенні якості демографічно зумовлених потреб [10], їх більшої розумності, що приводить до більш високого рівня вимог їх задоволення. Розширюється трактування корисності й зростають альтернативні можливості та цілі при здійсненні споживчого вибору. При цьому спрощення взаємодії споживача з виробником створює передумови для зміщення інтересів споживача з довгострокового періоду в короткостроковий. В умовах підвищення ступеня поінформованості споживача і зниження асиметрії інформації зростає можливість прийняття ним гнучких і адекватних даному моменту рішень, що необхідно враховувати при розробці прогнозів споживчої поведінки. Крім того, посилюється вплив споживача на процес формування продукту, коли сучасні інформаційно-комунікативні технології дозволяють поєднувати задоволення індивідуальних потреб з ефективним виробництвом в умовах глобального ринку. Все це приводить до утвердження на ринку ери споживача.

У результаті триваючого «вибуху» інформаційних технологій, конвергенції найрізноманітніших продуктів і послуг формуються зовсім інші товари і потреби (про які ми ще тільки здогадуємось). Складаються і формуватимуться в недалекому майбутньому інші моделі поведінки споживачів, коли процеси виникнення потреби, її мотивація, дослідження інформації щодо її задоволення в реальному та віртуальному середовищах, формування альтернатив придбання товару та його оплати, прийняття рішення про купівлю, сама купівля і поширення досвіду використання товару відбуватимуться в реально-віртуальному середовищі й вимагатимуть нових глибоких маркетингових і соціальних досліджень.

Трансформація споживання в сучасній економіці веде до зміни технології організації життя, економічного поля діяльності споживачів, істотно перетворюючи просторово-часові координати споживання. Вони трансформуються під спільним впливом інформаційно-технологічного процесу та історичними змінами. Згідно з М. Кастельсом, у сучасному мережевому суспільстві простір організовує час [11].

Зміна простору повсякденного життя як концентрації подій та процесів за допомогою інноваційних технологій, зростання мобільності людей, прискорення циркуляції людських потоків, свободи вибору в організації праці в соціальних мережах та публічних місцях (торгових центрах, стадіонах, парках) стають унікальними, багатофункціональними. Виникають якісно нові місця споживчої діяльності, територіально необмежена споживча інфраструктура. Часові зміни, коли час стає гнучкішим, прискорюють трансакції (електронний запис до юриста, купівля авіа- і залізничних квитків), тобто час стискається завдяки новій мережевій організації та інтерактивності. Стискання часу є зворотним боком ущільнення простору. Скорочується час для складних просторових дій. Кожна одиниця часу ущільнюється, наповнюється багаторазово зростаючою кількістю діяльності, що приводить до істотного підвищення його цінності для споживача [11].

НОВІ УЧАСНИКИ РИНКУ І НОВІ БІЗНЕС-МОДЕЛІ

На реально-віртуальному ринку функціонують специфічні учасники: кінцеві споживачі — користувачі комп'ютерів, гібридні (здійснюють інтегровану господарську діяльність як на реальному, так і на віртуальному ринках) і віртуальні (здійснюють господарську діяльність тільки у віртуальному середовищі) підприємства; специфічні інформаційні посередники; діє специфічна цифрова інфраструктура для ведення бізнесу, з'явилися місця продажу, характерні тільки для віртуального ринку (наприклад, інтернет-магазини), динамічно створюються і розвиваються особливі засоби маркетингового просування, пошукова оптимізація, соціальні мережі, контекстна реклама і т. д. Формуються нові специфічні бізнес-моделі. Найбільш перспективними є «довгий хвіст» і «відкрита платформа».

Зростаючі віртуалізація і цифровізація ведуть до зміни традиційних уявлень про ринки, межі галузей, стратегічні альянси компаній. Форми і ролі окремих його учасників визначаються заново. Виникають нетрадиційні інноваційні пакети товарів і послуг. Усе це вимагає теоретичного осмислення і системного синтезу.

ВИСНОВКИ

Розвиток сучасного суспільства характеризується технологічною революцією на основі інформатизації та цифровізації, яка спричиняє кардинальні зміни в житті людства. Трансформація торкнеться базових аспектів економіки. Серед найбільш значущих — формування реально-віртуального економічного простору з іншими інноваційними характеристиками; утвердження нових моделей поведінки ко-

ристувачів та інших бізнес-моделей функціонування господарюючих учасників ринку; подальша диференціація ринку і виникнення нових ринків, сегментів та ніш, нової концепції (основної ідеї) маркетингу як філософії бізнесу.

Швидкість змін складного реально-віртуального економічного середовища та його особливості висувають високі вимоги як до традиційних ієрархічних інститутів і структур, великого і середнього бізнесу, так і до всіх учасників ринку. Вже напрацьований досвід активного використання цифрових технологій різними учасниками ринку вимагає наукового осмислення і трансформації класичних методологічних і методичних підходів у теорії маркетингу як філософії ведення бізнесу, теорії господарювання на сучасному промисловому ринку, розробці практичних рекомендацій щодо їх використання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Коляденко С.В. Цифрова економіка: передумови та етапи становлення в Україні і у світі // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. — 2016. — № 6. — С. 105—112.
2. Краус Н.М., Клаус К.М. Інноваційне табло України // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. — 2017. — № 1(06). — С. 3—10 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.easterneurope-ebm.in.ua/6-2017-ukr>.
3. Кешелава А.В., Хаєт І.Л. Предмет цифровой экономики и роль цифровых инструментов / Сайт С.П. Курдюмова [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://spkurdyumov.ru/digital_economy/predmet-cifrovoj-ekonomiki-i-rol-cifrovyyh-instrumentov/.
4. Юдина Т.Н. Осмысление цифровой экономики // Теоретическая экономика. — 2016. — № 3. — С. 12—16.
5. Литовченко І.Л. Генезис и эволюция информационной концепции маркетинга : моногр. — К. : Наукова думка, 2011. — 200 с.
6. Литовченко І.Л. Исследование дуальности современного промышленного рынка // Науковий вісник Одеського державного університету. — Сер. : Економічні науки. — 2014. — № 4. — С. 70—81.
7. Шваб К. Четвертая промышленная революция. — М. : Эксмо, 2016. — 230 с.
8. Deaton A. The Great Escape: Health, Wealth, and the Origins of Inequality. — Princeton : Princeton University Press, 2013. — 376 p.
9. Thaler R., Sunstein C. Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness. — Yale University Press, 2008. — 293 p.
10. Ефимов В.А. Методология экономического обеспечения демографической политики устойчивого развития [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://kobtv.narod.ru/files/Knigi-KOB/efimov/efimov-metodologiya-ust-razvitiya.pdf>.
11. Кастельс М. Галактика Интернет ; [пер. с англ. А. Матвеева]. — Екатеринбург : У-Фактория, 2004. — 328 с.
12. Манахова И.В. Трансформация потребления в информационной экономике : дис. д.э.н. — М., 2014, — 398 с.

Стаття надійшла 16.09.2019

REFERENCES

1. Koliadenko S.V. Digital economy: conditions and stages of formation in Ukraine and in the world. *Economy. Finances. Management: Topical Issues of Science and Practical Activity*, 2016, No. 6, pp. 105—112 [in Ukrainian].
2. Kraus N.M., Klaus K.M. Innovation board of Ukraine. *Eastern Europe: Economics, Business and Management*, 2017, No. 1(06), pp. 3—10, available at: <http://www.easterneurope-ebm.in.ua/6-2017-ukr> [in Ukrainian].
3. Keshelava A.V., Haet I.L. The subject of the digital economy and the role of digital tools. *Site of Sergei P. Kurdyumov*, available at: http://spkurdyumov.ru/digital_economy/predmet-cifrovoj-ekonomiki-i-rol-cifrovyyh-instrumentov/ [in Russian].

4. Yudina T.N. Understanding the digital economy. *Theoretical Economics*, 2016, No. 3, pp. 12—16 [in Russian].
5. Litovchenko I.L. Genesis and evolution of marketing information concept. Kyiv, Naukova Dumka, 2011, 200 p. [in Russian]
6. Litovchenko I.L. Research of the duality of modern industrial market. *Scientific Bulletin of the Odessa National Economic University. Ser. Economic sciences*, 2014, No. 4, pp. 70—81 [in Russian].
7. Shvab K. The fourth industrial revolution. Moscow, Eksmo, 2016, 230 p. [in Russian].
8. Deaton A. The Great Escape: Health, Wealth, and the Origins of Inequality. Princeton, Princeton University Press, 2013, 376 p.
9. Thaler R., Sunstein C. Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness. Yale University Press, 2008, 293 p.
10. Yefimov V.A. Methodology for economic support of demographic policy of sustainable development, available at: <http://kobtv.narod.ru/files/Knigi-KOB/efimov/efimov-metodologiya-ust-razvitiya.pdf> [in Russian].
11. Manuel Castells. The Internet Galaxy. Yekaterinburg, U-Factory, 2014, 328 p. [in Russian].
12. Manahova I.V. Transformation of consumption in information economy. Moscow, 2014, 398 p. [in Russian].

Received on September 16, 2019

Iryna Lytovchenko, Dr. Sci. (Econ.), Prof.,
Head of the Marketing Department,
Odessa National Economic University,
8, Preobrazhenska St., Odessa, 65082, Ukraine

MARKET TRANSFORMATION IN THE MODERN CONDITIONS OF TRANSITION TO THE DIGITAL ECONOMY

The development of the modern market economy is dynamically moving towards digitalization. Therefore, in order to function effectively in the market, it is necessary to be aware of the directions of transformations and changes that are taking place. The basic tendencies of market development in the conditions of formation of digital economy are investigated. It is found that the market is taking on a dual real-virtual form, and its main characteristics are defined as a self-organized economic system. An author's version of the periodization of market transformation is proposed that takes into account the historical context, which is an important prerequisite for influencing the process of significant changes. Further expansion and penetration of duality both in the world and in the regional markets are statistically substantiated. The need to re-industrialize on a digital basis, which is irreversible, has a systemic character and provides high-quality upgrading of the industry based on high technologies, is identified.

New entrants and new niches of the real-virtual market are identified: B2C, B2B, B2G, G2B P2P, etc., and M2M in the future. The tendency of emergence of ever more multilayered modern market and movement towards digitization and personalization in production and supply is identified. Other consumer behaviors, including future-oriented, are emerging as new consumption opportunities emerge; as a consequence, the market is rapidly approaching the establishment of a «consumer era».

The examined changes are increasing competition. In order to remain competitive, new business models need to be introduced that will take into account the duality of the modern market and will use its new features, tools and multichannelness. It is stated that modern changes require scientific understanding and transformation of classical methodological and methodical approaches in marketing theory as a philosophy of doing business and in developing practical recommendations for their use.

Keywords: digital economy; revolution 4.0; real-virtual market; marketing; consumer behavior; business models.



<https://doi.org/10.15407/economyukr.2020.01.048>
УДК 336.22

І.С. ВОЛОХОВА, д-р екон. наук, доц.,
завідувачка кафедри фінансів,
Одеський національний економічний університет,
вул. Преображенська, 8, 65082, Одеса, Україна,
e-mail: volokhovais@ukr.net,
ORCID <https://orcid.org/0000-0002-6993-1757>

ВЕКТОРИ ПОГЛИБЛЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

Досліджено основні вектори поглиблення фінансової децентралізації в Україні. Розкрито проблеми фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування. Доведено, що процеси фінансової децентралізації гальмуються порушенням необхідних пропорцій: власні доходи — власні видатки, міжбюджетні трансферти та закріплені доходи — делеговані видатки. Запропоновано вирішувати дані проблеми шляхом забезпечення органів місцевого самоврядування достатнім обсягом закріплених доходів і міжбюджетних трансфертів для виконання делегованих їм повноважень; розширення обсягів власної дохідної бази (джерел); зменшення частки міжбюджетних трансфертів (у тому числі цільових) на користь місцевих бюджетів.

Ключові слова: фінансова децентралізація; місцеві бюджети; доходи місцевих бюджетів; податкові надходження; міжбюджетні трансферти.

Ефективність продукування ринкових благ виробниками будь-якої форми власності передбачає або максимізацію прибутку, або мінімізацію збитку. Виробництво і надання суспільного блага, навпаки, не передбачають отримання прибутку. Суть суспільного блага полягає в максимальному задоволенні потреб населення за мінімальних витрат. Його виробництво та надання мають здійснюватись у територіальній близькості до споживачів, що дозволить мінімізувати витрати останніх. У протилежному випадку ці блага не задовольнятимуть потреби всього населення.

Ще однією умовою ефективного виробництва суспільних благ є необхідність урахування як існуючих уподобань населення, так і їх можливих змін у майбутньому. На вирішення цих проблем спрямовано децентралізовану систему державного устрою і поглиблену фінансову децентралізацію. Остання

Ц и т у в а н н я: Волохова І.С. Вектори поглиблення фінансової децентралізації в Україні. Економіка України. 2020. № 1 (698). — С. 48—55. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2020.01.048>.

також мотивує до створення конкурентного середовища між виробниками суспільних благ. Як і ринковий, механізм конкурентного децентралізованого виробництва та надання суспільних благ населенню сприяє винаходженню якісно нових суспільних благ й ефективних способів їх виробництва та надання. У разі ж централізованого виробництва та надання суспільних благ їх виробники, навпаки, діють як монополісти, у них відсутня мотивація до зменшення витрат на виробництво, а споживачі суспільних благ позбавлені можливостей вибору. Досягнення економічної ефективності виробництва і надання суспільних благ вимагають проведення фінансової децентралізації, хоча за окремих її форм їх монопольне виробництво залишається.

Крім зазначених позитивних моментів проведення фінансової децентралізації основною є міра задоволення потреб населення суспільними благами, на що, безперечно, впливають регіональні та місцеві особливості. Мешканці всіх адміністративно-територіальних одиниць країни за рахунок сплачених ними податків мають отримувати оптимальний набір суспільних благ. На нього впливають не стільки механізм виборів та голосування, скільки розподіл повноважень з виробництва і надання суспільних благ між адміністративно-територіальними одиницями і адміністративно-територіальний поділ. Останній створює необхідні умови для функціонування самостійних суб'єктів: органів регіонального та місцевого самоврядування. Їх самостійність дозволяє враховувати регіональні та місцеві відмінності, максимально дотримуватися принципу суверенітету споживачів.

Питання місцевих і регіональних фінансів досить повно висвітлено в дослідженнях зарубіжних і вітчизняних учених. Теоретичні засади цієї галузі знань сформовано працями Дж. Бьюкенена, М. Олсона, А. Пігу, Р. Масгрейва, К. Ерроу, Ч. Тьєбу, Х. Циммермана, В. Гейця, О. Кириленко, В. Кравченка, І. Луніної, В. Опаріна та інших. Науковці є одноставними стосовно фінансової децентралізації: її вимагає економічна ефективність перерозподілу фінансових ресурсів. Фінансова децентралізація передбачає залучення до процесу формування та прийняття рішень по регіональних і місцевих справах не тільки відповідних органів самоврядування, а й населення — реального носія повноважень регіонального та місцевого самоврядування. Фінансова децентралізація передбачає створення відповідної фінансової основи останнього. Проте тільки перелік фінансових ресурсів, що її формує, не є ознакою існування регіонального та місцевого самоврядування.

Отже, **мета статті** — дослідити структуру фінансових ресурсів, останні тенденції її зміни, розкрити проблеми у фінансовому забезпеченні органів місцевого самоврядування, а також визначити основні вектори поглиблення фінансової децентралізації в Україні.

Протягом багатьох років в Україні існують проблеми у формуванні доходної частини місцевих бюджетів. Так, її питома вага у ВВП (без урахування міжбюджетних трансфертів) зазнавала істотних коливань: від 6,1% у 2015 р. до 8% у 2017 р., коли частка доходів місцевих бюджетів у доходах зведеного бюджету України дорівнювала 22,6%, що було на 0,8 процентного пункту вищим за показник попереднього року і на 3 процентних пункти нижчим від показника 2010 р. У 2018 р. питома вага доходів місцевих бюджетів відносно доходів зведеного бюджету зменшилася до 22,2%, а відносно ВВП — до 7,4% (рис. 1).

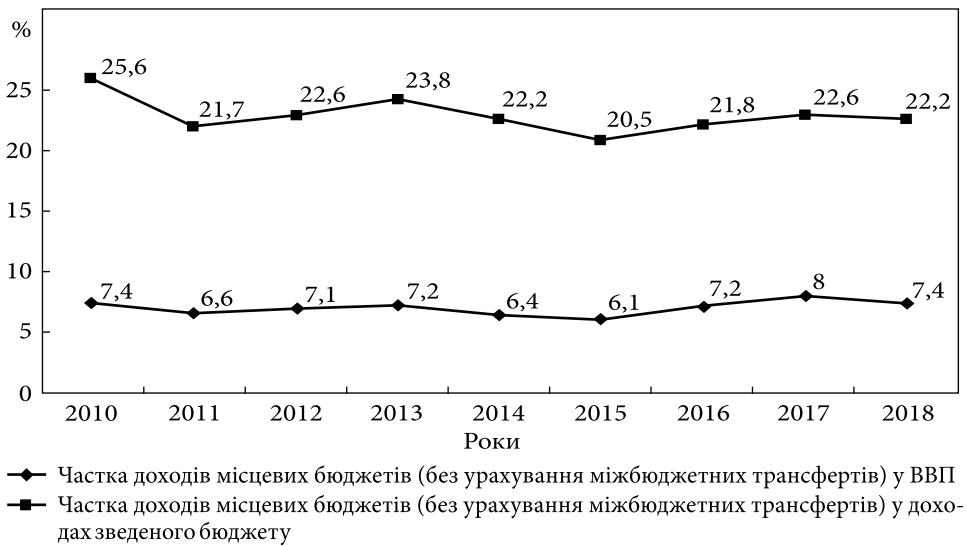


Рис. 1. Частка доходів місцевих бюджетів у ВВП і доходах зведеного бюджету України
Джерело: тут і далі, на рис. 2 і 3, побудовано автором для періоду 2010—2018 рр. на основі даних Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu>.

Фінансові ресурси, які сформовані за рішеннями органів регіонального чи місцевого самоврядування та безпосередньо витрачаються ними на їх розсуд, ми визначаємо як *власні*. Питома вага останніх перебуває в прямій залежності від рівня фінансової децентралізації, зокрема фінансової деволюції. В основному саме вони формують фінансову автономію органів регіонального чи місцевого самоврядування.

Ресурси центральних органів влади, які закріплені за регіональними чи місцевими бюджетами і витрачаються відповідними органами самоврядування на виконання делегованих їм державних функцій, а також міжбюджетні трансферти являють собою фінансові ресурси, направлені на виконання делегованих повноважень. Їх питома вага також залежить від рівня фінансової децентралізації, зокрема фінансової деконцентрації. Розглянемо динаміку структури доходів місцевих бюджетів України протягом останніх дев'яти років (рис. 2).

З рисунка 2 видно, що діапазон коливань частки податкових надходжень дорівнював 9,1 процентного пункту: від 42,4% у 2010 р. до 33,3% у 2015 р. Відчутне зменшення частки податкових надходжень у доходах місцевих бюджетів у 2015 р. пояснюється перерозподілом податку з доходів фізичних осіб у доходи державного бюджету України. У 2015 р. розмір перерозподілу становив 45,1% загального обсягу надходжень податку, у 2017 р. — 40,4%. Відповідно, питома вага податку з доходів фізичних осіб у податкових надходженнях місцевих бюджетів зменшилась істотно. У 2015 р. частка податку дорівнювала 55,9%, що було на 18,1 процентного пункту нижчим за показник 2011 р. У 2017 р. питома вага податку в податкових надходженнях місцевих бюджетів скоротилася до 55%.

Слід наголосити, що частка власних податкових надходжень до місцевих бюджетів усе ще залишається малою. Так, питома вага місцевих податків

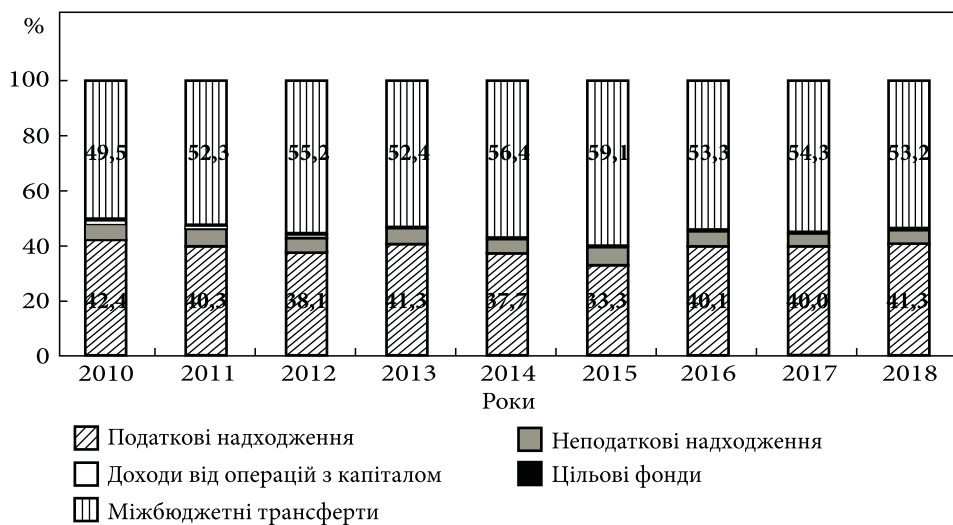


Рис. 2. Динаміка структури доходів місцевих бюджетів України

і зборів у податкових надходженнях місцевих бюджетів України збільшилася до 27,5% у 2015 р. і до 28,6% у 2016 р. (у 2011 р. — 3,5%). Таке зростання питомої ваги відбулося головним чином за рахунок віднесення плати за землею до складу податку на майно (проте без відчутного збільшення податкових повноважень органів місцевого самоврядування). У 2017 р. надходження місцевих податків та зборів зменшилися до 26,2% відносно податкових надходжень, або на 2,4 процентного пункту.

З 2015 р. в доходи місцевих бюджетів включено акцизний податок з роздрібних продажів, що привело до збільшення частки акцизного податку в податкових надходженнях місцевих бюджетів, відповідно, з 1,2% у 2011 р. до 7,8% у 2015 р. У 2017 р. надходження акцизного податку становили 6,5% податкових надходжень місцевих бюджетів, що було на 1,4 процентного пункту нижчим від минулорічного рівня.

Якщо ж аналізувати зміни в розподілі податкових надходжень між рівнями місцевих бюджетів за останні роки, то найбільш фінансово забезпеченими виявляються бюджети великих міст й об'єднаних територіальних громад. Останні отримали у свої бюджети податок з доходів фізичних осіб. Зросли також надходження плати за землею у зв'язку з укрупненням розмірів земельних площ у результаті об'єднання територіальних одиниць. Аналіз виконання дохідної частини загального фонду місцевих бюджетів і бюджетів об'єднаних територіальних громад України у 2017 р. порівняно з 2016 р. свідчить про різні темпи їх зростання: якщо загальний фонд місцевих бюджетів збільшився із 146,6 млрд. грн. до 192 млрд. грн., або на 31%, то зростання дохідної частини загального фонду бюджетів об'єднаних територіальних громад сягнуло 1,9 раза.

Дані рисунка 2 також свідчать про високу частку міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів України. У 2018 р. вона становила 53,2%, що було на 3,7 процентного пункту вищим за рівень 2010 р. Порівняно з 2017 р. питома вага міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів України зменшилася на 1,1 процентного пункту.

Існуюча невідповідність між наявними фінансовими ресурсами органів місцевого самоврядування і завданнями, які делеговані їм державою, вимагає додаткових коштів, що зумовлює збільшення обсягу міжбюджетних трансфертів. Крім того, фінансову автономію зменшують істотні зміни в структурі останніх, які направляються в доходи місцевих бюджетів. З 2015 р. діє нова модель міжбюджетних відносин, яка полягає у відмові від формульного розрахунку дотацій вирівнювання (коштів, що передаються до державного та місцевих бюджетів з інших місцевих бюджетів) і запровадженні базової (реверсної) дотації, освітньої, медичної субвенцій, інших міжбюджетних трансфертів. Відповідно, побудовано механізм, згідно з яким державна влада шляхом надання спеціальних (зв'язаних) міжбюджетних трансфертів у вигляді субвенцій майже в повному обсягу забезпечує поточні видатки бюджетних закладів освітньої та медичної галузей, які фінансуються з місцевих бюджетів і є делегованими повноваженнями органів місцевого самоврядування.

Загальні міжбюджетні трансферти або дотації за впливом на міру автономії органів місцевого самоврядування наближаються до закріплених доходів місцевих бюджетів через надання органам місцевого самоврядування можливості самостійно визначати напрями витрачання бюджетних ресурсів. При отриманні саме такого виду міжбюджетних трансфертів виробництво всіх пропонованих суспільних благ, як правило, збільшується. Отже, вони не змінюють структури пропозиції суспільних благ.

Під час горизонтального фінансового вирівнювання перевага має надаватися використанню дотацій (незв'язаних міжбюджетних трансфертів). При їх отриманні органи місцевого самоврядування спроможні краще задовольняти потреби населення в суспільних благах (збільшити процент їх урахувань). Інакше з'являється проблема оптимального визначення напрямку їх використання органами центральної влади.

Розглядаючи можливі недоліки і переваги дотацій, можна дійти висновку, що найкращими умовами горизонтального вирівнювання є врахування доходів і видатків на виконання органами місцевого самоврядування делегованих їм повноважень з можливістю використання заощаджених коштів на реалізацію власних повноважень. Органи влади вищого рівня при наданні міжбюджетних трансфертів зацікавлені заздалегідь самостійно визначати напрями їх використання, тому для них більш прийнятними є субвенції (цільові міжбюджетні трансферти), проте це зменшує автономію органів місцевого самоврядування. При цьому субвенції можуть виділятися або на реалізацію конкретних проектів (програм), або на визначену галузь у цілому. В останньому випадку автономія одержувачів коштів обмежується меншою мірою.

Державні органи влади надають субвенції з метою збільшити рівень споживання певних суспільних благ. Це може змінити структуру виробництва та надання суспільних благ на місцевому рівні. Такі міжбюджетні трансферти порушують суверенітет споживачів, отже, вони є неефективними. Коли ж субвенції не пов'язані з необхідністю стабілізувати циклічні коливання економіки та вирівняти доходи населення, їх надання бажано замінити дотаціями.

Для зміцнення дохідної частини місцевих бюджетів необхідно посилити фіскальне значення їх податкових доходів за рахунок податків, які відповідають теоретичним вимогам доцільності їх передання в розпорядження місцевих органів вла-

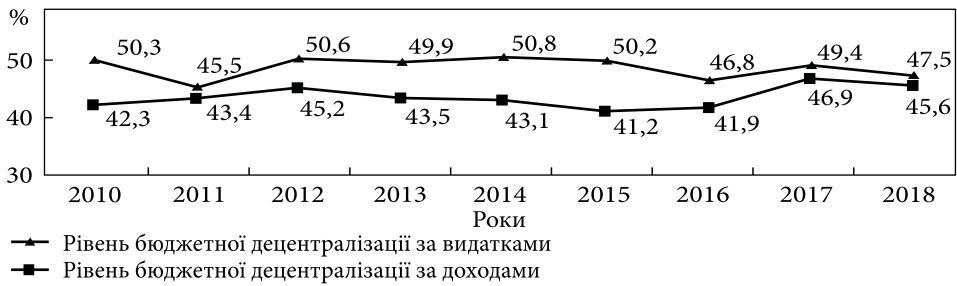


Рис. 3. Рівень фінансової децентралізації в Україні за доходами і видатками

ди, з одночасним послабленням фінансової залежності органів місцевого самоврядування від міжбюджетних трансфертів з державного бюджету [1, с. 219]. Отримання загальних міжбюджетних трансфертів є вигіднішим і простішим способом фінансування для територіальних одиниць, проте вони не стимулюють органи місцевого або регіонального самоврядування розвивати власну податкову базу.

Співвідношення загального обсягу надходжень у місцеві бюджети і доходів зведеного бюджету характеризується показником фінансової (бюджетної) децентралізації за доходами. За останні дев'ять років вони коливались у діапазоні від 45,5% (2011 р.) до 50,8% (2014 р.); у 2018 р. показник зменшився до 47,5%, що було на 2,7 процентного пункту нижчим від рівня 2014 р. (останнього перед змінами в розподілі податків між бюджетами та запровадженням нового механізму міжбюджетних трансфертів). Відповідно, співвідношення загального обсягу видатків місцевих бюджетів і видатків зведеного бюджету характеризується показником фінансової (бюджетної) децентралізації за видатками, які коливались у діапазоні від 41,2% (2015 р.) до 45,6% (2018 р.) (рис. 3).

У країнах ЄС головною метою бюджетної децентралізації є формування багаторівневих бюджетних систем, які дозволяють краще забезпечувати населення місцевими суспільними благами і послугами, тобто благами, потреба в яких може мати територіальні відмінності, а споживання — просторові обмеження. Результати таких процесів, як показує міжнародний досвід, залежать від форм децентралізації та механізмів, що регулюють їх використання і, у кінцевому підсумку, визначають реальну самостійність органів місцевого самоврядування [2, с. 10].

В Україні, яка має перетворитися на розвинуту і цивілізовану країну, існує гостра необхідність у поглибленні фінансової децентралізації, а точніше — у фінансовій деволуції. Цього не можна зробити лише прийняттям одного законодавчого акту, процес лібералізації управлінських рішень проходить доволі важкий шлях.

Реформування системи місцевого самоврядування в державах Центральної та Східної Європи свідчить, що основними завданнями перехідного періоду в цих країнах є реорганізація форм контролю над місцевою владою з боку центральних органів, поступове передання повноважень і розбудова органів місцевого самоврядування. Недостатньо мати закони, які проголошують розмежування функцій між органами влади різних рівнів, — необхідно наповнювати це розмежування реальним змістом [1, с. 16].

Процес децентралізації, який спостерігається в багатьох країнах і поступово набуває обертів в Україні, зумовлюється економічною ефективністю (децентралізація є ефективнішою за централізацію), а також розвитком демократичних засад в українському суспільстві. У зарубіжних країнах використовув-

ються різні форми фінансової децентралізації, у тому числі для залучення у ринкові відносини органів як державної влади, так і місцевого самоврядування. Передані та делеговані останнім функції повинні бути обґрунтовані та узгоджені між собою, під них має формуватися необхідна фінансова база. Кінцевою метою процесу фінансової децентралізації в країні має стати система партнерських відносин (без протистояння) державної влади та органів місцевого самоврядування. Крім того, Європейський Союз також вимагає від нових учасників проведення фінансової децентралізації. Отже, це підвищить престиж України в очах світової спільноти, надасть регіонам можливості виступати повноправними членами міжнародних відносин.

ВИСНОВКИ

Проведений аналіз обсягів і структури фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування в Україні підтверджує істотне зростання з 2015 р. їх власної дохідної бази. Перелік місцевих податків та зборів було розширено без відповідного збільшення податкових повноважень органів місцевого самоврядування. Також у доходах місцевих бюджетів поступово зменшились обсяги загальнодержавних податків, зборів й обов'язкових платежів, призначених для виконання органами місцевого самоврядування делегованих їм повноважень. Вони були компенсовані збільшенням питомої ваги міжбюджетних трансфертів, зокрема субвенцій. Відповідно, процеси поглиблення фінансової децентралізації гальмуються порушенням необхідних пропорцій: власні доходи — власні видатки, міжбюджетні трансферти і закріплені доходи — делеговані видатки. Таким чином, органи місцевого самоврядування змушені витратити частину власних фінансових ресурсів на виконання делегованих їм державою повноважень.

На нашу думку, поглиблення фінансової децентралізації в Україні є можливим, коли зміцнення фінансової бази органів місцевого самоврядування відбуватиметься за такими напрямками:

- 1) забезпечення органів місцевого самоврядування закріпленими доходами і міжбюджетними трансфертами в обсягах, необхідних для фінансування виконання делегованих їм повноважень;
- 2) розширення переліку та збільшення частки місцевих податків і зборів, які відповідають теоретичним вимогам стосовно доцільності їх передавання в розпорядження місцевих органів влади;
- 3) зменшення питомої ваги міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів;
- 4) удосконалення механізму поповнення місцевих бюджетів за рахунок міжбюджетних трансфертів з державного бюджету України. Розподіл фінансових ресурсів має здійснюватися переважно через використання загальних міжбюджетних трансфертів (дотацій);
- 5) сприяння завершенню процесу формування об'єднаних територіальних громад.

Запровадження наведених рекомендацій і пропозицій, на наш погляд, поглиблюють фінансову децентралізацію, додатково наповняють місцеві бюджети фінансовими ресурсами, сприятимуть розвитку місцевого оподаткування, нададуть органам місцевого самоврядування більшої фінансової автономії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Луніна І.О., Кириленко О.П., Лучка А.В. та ін. Диверсифікація доходів місцевих бюджетів : моногр. ; [за ред. І.О. Луніної] / НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. — К., 2010. — 320 с.
2. Розвиток бюджетної децентралізації в Україні : наук. доп. ; [за ред. І.О. Луніної] / НАН України; ДУ «Ін.-т екон. та прогнозув. НАН України». — К., 2016. — 70 с.

Стаття надійшла 12.09.2019

REFERENCES

1. Lunina I.O., Kyrylenko O.P., Luchka A.V., et al. Diversification of local government revenues. I.O. Lunina (Ed.). NAS of Ukraine, Institute for Economics and Forecasting, Kyiv, 2010, 320 p. [in Ukrainian].
2. Development of Fiscal Decentralization in Ukraine. I.O. Lunina (Ed.). NAS of Ukraine, Institute for Economics and Forecasting, Kyiv, 2016, 70 p. [in Ukrainian].

Received on September 12, 2019

Iryna Volokhova, Dr. of Sci. (Econ.), Associate Professor,
Head of Department of Finances,
Odesa National Economic University,
8, Preobrazhenska St., Odesa, 65082, Ukraine

VECTORS OF DEEPENING OF FINANCIAL DECENTRALIZATION IN UKRAINE

Achieving cost-effectiveness of production and the provision of public goods require financial decentralization. It provides an opportunity to increase the extent to which public needs are met by public goods, which are undoubtedly influenced by regional and local characteristics. Financial decentralization implies the creation of a corresponding financial base for regional and local self-government. However, just the list of financial resources it generates does not prove the existence of regional and local self-government. It is necessary to investigate the structure of financial resources, recent trends in its change, identify problems in the financial support of local governments, as well as identify the main vectors for deepening financial decentralization in Ukraine.

Ukraine's own local budget revenue base has grown substantially since 2015, but the list of local taxes and fees has been expanded without a corresponding increase in the tax powers of local governments. Local government revenues gradually decreased the amount of national taxes and fees, which were offset by an increase in the share of interbudgetary transfers, including subventions. This slows down the processes of financial decentralization.

Deepening of financial decentralization is possible when strengthening the financial base of local self-government bodies will be carried out in the following areas: (i) providing local self-government bodies with fixed income and interbudgetary transfers to the extent necessary for the exercise of delegated powers; (ii) expanding the list and increasing the share of local taxes and fees that meet the theoretical requirements for the expediency of their transfer to local authorities; (iii) reduction of the share of interbudgetary transfers in local budget revenues; (iv) improvement of the mechanism of providing local budgets with interbudgetary transfers from the state budget of Ukraine mainly through the use of general interbudgetary transfers (grants); (v) facilitating the completion of the process of forming united territorial communities.

All these measures will deepen financial decentralization, additionally fill local budgets with financial resources, promote the development of local taxation, and give greater financial autonomy to local governments.

Keywords: *financial decentralization; local budgets; profits of local budgets; tax receipts; interbudgetary transfers.*



<https://doi.org/10.15407/economyukr.2020.01.056>
УДК 331.5/316.344

В.В. ЛИПЧУК, член-кор. НААН України, д-р екон. наук,
проф. кафедри історії України, економічної теорії та туризму,
Львівський національний університет ветеринарної медицини
та біотехнологій імені С.З. Гжицького,
вул. Пекарська, 50, 79010, Львів, Україна,
e-mail: wlipczuk@ukr.net,
ORCID <https://orcid.org/0000-0002-6696-6006>

NEET — НОВЕ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЯВИЩЕ

Розглянуто суть такого соціально-економічного явища, як поява категорії молоді, котра не навчається, не працює, не хоче вдосконалюватись або доучуватись (NEET). Показано, що в Україні воно набуває особливої значущості з огляду на посилення демографічної кризи, старіння населення та міграцію молоді. Досліджено причини його виникнення, стан молоді категорії NEET у країнах Європейського Союзу, запропоновано деякі напрями вдосконалення молодіжної політики, скерованої на пом'якшення цього явища.

Ключові слова: молодь; явище NEET; Європейський Союз; Україна.

Однією з ключових проблем економічної трансформації є довготривале безробіття. Адміністративно-розподільна система, що існувала раніше, не передбачала наявності ринку праці, для неї характерною була повна зайнятість, хоча існувало й приховане безробіття. Реструктуризація економіки і розвиток технологій спричинили різке скорочення зайнятості як міського, так і сільського населення. Останнім часом рівень безробіття значно зріс, зокрема, внаслідок динамічності технологічних змін, зменшення зайнятості в бюджетних організаціях (у сферах освіти, науки, охорони здоров'я), зростаючого обсягу імпорту і занепаду вітчизняних підприємств, зневіри, безпорадності та патерналістських настроїв окремих соціальних груп, збереження фінансових та бюрократичних бар'єрів для підприємницької діяльності, корупції.

Соціальна реальність, з якою зіткнулися всі країни на різних етапах свого розвитку, актуалізують проблему нестабільності молоді на ринку праці. Високий рівень безробіття серед неї детермінує зниження можливостей її зайнятості в суспільному виробництві, гальмуючи динамічний економічний

Ц и т у в а н н я: Липчук В.В. NEET — соціально-економічне явище. Економіка України. 2020. № 1 (698). С. 56—67. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2020.01.056>.

розвиток як на національному, так і на глобальному рівнях. В економічних дослідженнях і господарській практиці традиційні показники зайнятості та безробіття молоді мають обмежену актуальність для аналізу й прогнозів, оскільки характеризують молодь виключно з точки зору її професійної діяльності. Проте «...цих показників виявляється надто мало для оцінки кондитиції представників молодого покоління» [1, s. 45]. Проблема стосується ситуації молоді, яка через певні економічні, соціальні або політичні фактори перебуває поза двома важливими сферами суспільного життя: освіти і праці.

Щоб якомога повніше описати дану проблему, останнім часом у світовій практиці використовується поняття NEET (not in education, employment or training — ні освіти, ні роботи, ні навчання), яке з'явилося не так давно, але посіло важливе місце в економіці кожної країни світу. Вперше його було використано у 1999 р. в британському урядовому звіті Bridging the Gap¹, а з часом воно набуло широкого вжитку і в інших країнах світу. Саме тому цю проблему стали досліджувати, і найбільш глибоко — у 2010-х роках.

Явище NEET останнім часом являє собою одну з найсерйозніших соціальних проблем, якій приділяють увагу в багатьох країнах світу. Вона стосується молодих людей, які з різних причин не вчаться, не працюють і не здійснюють необхідних дій, спрямованих на підготовку до праці. Безсумнівно, що це тягар для суспільства, значні фінансові й моральні втрати як у коротко-, так і у довгостроковій перспективі. Люди з так званої категорії NEET потребують особливої підтримки, що зумовлює необхідність з'ясування причин виникнення цього явища, обґрунтування напрямів його гальмування і хоча б часткового подолання. Адресна допомога держави конкретній групі (особливо нужденним, слабким і т. д.) вважається сьогодні діяльністю ефективною, оскільки не розпорошує і не марнотратить державні кошти [2, р. 7].

На жаль, концепція NEET у вітчизняній літературі та практиці не вивчається, відсутня базова інформація про молодь NEET, що не дозволяє в повному обсязі розглядати наявну проблему в Україні. У контексті запропонованої тематики заслуговує на увагу дослідження, здійснене Центром «Нова Європа» і Фондом ім. Фрідріха Еберта спільно з соціологічною компанією GfK Ukraine². Це дозволить викликати інтерес науковців і практиків, усього суспільства до значущості явища, яке, без перебільшення, може мати катастрофічні соціально-економічні наслідки для України.

Отже, **мета статті** — з'ясувати сутність категорії NEET, оцінити стан даного явища в сучасному суспільстві, основні причини появи, поширення та наслідки, на основі чого опрацювати окремі рекомендації щодо його обмеження. Дослідження проведено трьома окремими методами: аналізу існуючих даних (desk research); анкетного комп'ютерного (CAPI) та індивідуального (IDI) опитування; на основі літературного огляду.

NEET — назва соціально-економічного явища, що в останні роки стало реальністю і як проявляється в господарських процесах (через ринок праці),

¹ Bridging the gap: New opportunities for 16—18 year-olds not in education, employment or training / Report by the Social Exclusion Unit [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://dera.ioe.ac.uk/15119/2/bridging-the-gap.pdf>.

² Українське покоління Z: цінності та орієнтири. — К. : Фонд ім. Фрідріха Еберта, 2017. — 140 с.

так і стосується окремої соціальної групи — молоді, котра перебуває поза сферою зайнятості (роботи) та освіти, тобто тих, хто не готується до професійної діяльності. Таким чином, можна стверджувати, що NEET — це категорія молодих осіб, котрі не працюють як з власної волі, так і тих, котрі не працюють, оскільки, незважаючи на свої зусилля, не можуть знайти роботу і бути зайнятими. Вона символізує молодь, яка в кризових ситуаціях у певний (коротший чи довший) період опинилася на узбіччі повноцінного життя.

Категорія NETT охоплює досить різноманітну групу молодих людей. Ґрунтуючись на рекомендаціях ЄС [3, р. 24—25], літературному огляді та вітчизняних реаліях, можна виокремити такі групи молодих осіб, які належать до розглядуваної категорії:

- 1) безробітні, кваліфіковані за методологією МОП;
- 2) нездатні з різних причин до активності у сфері праці чи освіти (стан здоров'я, догляд за дітьми, опікунство тощо);
- 3) молоді особи, котрі не шукають роботу, незадоволені попередньою зайнятістю або місцем роботи працівники, незареєстровані безробітні, а також молоді люди, які ведуть антисоціальний спосіб життя;
- 4) ті, хто шукають або очікують роботу (пошукувачі можливостей), — молоді люди, які активно шукають роботу або можливості вдосконалення через навчання, що відповідає їх амбіціям, кваліфікації, компетенціям, навичкам, професійним прагненням;
- 5) добровільні NEET — це спеціальна особлива група, яка включає осіб, що займаються іншими видами діяльності (мистецтвом, музикою, подорожами, самовдосконаленням).

Зауважимо, що саме покоління Z є найбільшим джерелом поповнення категорії NEET. Спосіб виховання, мислення, формування особистості в умовах технологічного буму спричинили появу інших цінностей, сформували у них відмінні підходи до багатьох життєвих проблем, соціальної активності, розуміння реальності. Варто відзначити їх індивідуалізм, егоїзм, високу амбітність, віртуальність, відірваність від «реального» світу, непокірність, самовдоволення, егоїстичність у вирішенні побутових і фінансових проблем (бажання отримати все і одразу), прагнення до постійних змін, що формують нетрадиційне для українського суспільства ставлення до навчання і праці (завищена вимогливість, слабка лояльність до організації, складність комунікації) — усе це ускладнює їх пристосування до наявного ринку праці.

Існує декілька критеріїв ідентифікації категорії NEET. Зокрема, дискусійним є вік молоді. На відміну від України (15—35 років), Європейська комісія, розглядаючи проблеми молодих осіб на ринку праці, визначає вік цієї групи 15—24 роки, а для ширших досліджень — 15—29 років. Для порівняння: в Японії до молоді зараховують осіб віком 15—34 роки, Австралії — 15—28 років, Канаді — 15—29 років.

В європейській літературі відсутній єдиний підхід щодо тривалості часу перебування молодих осіб поза ринком праці та системою освіти, що дозволило б віднести їх до категорії NEET. Найчастіше береться період, більший за шість місяців. Прийняття такого критерію дозволяє чіткіше розрізнити осіб, які мають шанси повернутися до ринку праці або продовжити навчання, і тих, хто не можуть або не хочуть далі вчитись і працювати.

Явище NEET є характерним для всіх країн світу. У 2012 р. молодь віком від 15 до 24 років становила більш як 1,2 млрд. осіб у світі. За даними Всесвітнього економічного форуму, 357 млн. з них ніде не навчалися і не працювали³. Незважаючи на високий рівень економічного розвитку, досить складною залишається ситуація і у провідних країнах світу, зокрема в ЄС. Як свідчать дані таблиці 1, кожен восьмий європейець віком 15—29 років належить до категорії NEET. Особливо велика частка цієї категорії припадає на молодь віком 25—29 років.

У II кварталі 2018 р. в Європейському Союзі зафіксовано 783 тис. осіб, що належать до категорії NEET, або 11,2% усіх людей цієї вікової групи, серед яких 388 тис. — жінки [4, р. 6]; безробітні становили 37%, решта 63% були економічно неактивними, тобто не працювали, не шукали роботу і/або не мали можливості її розпочати [4, р. 4]. Характерно, що найвищий рівень молоді з категорії NEET спостерігається в країнах, які нещодавно увійшли до ЄС.

Серед країн — членів ОБСЄ частка молоді віком 15—29 років, які належать до категорії NEET, у II кварталі 2018 р. була найнижчою в Ісландії (5,3%), а найвищою — в Туреччині (28,2%) [4, р. 4]. Достатньо високою є частка категорії NEET в інших, навіть високорозвинутих, країнах світу. Так, у Канаді серед осіб віком 25—29 років у досліджуваному періоді вона становила 15%⁴.

Особливою є і динаміка частки молодих осіб, кваліфікованих до категорії NEET. Сильний поштовх її зростанню дала фінансова криза 2008—2009 рр. Так, у цілому в ЄС частка цієї категорії зросла з 13,4% у 2008 р. до 15,9% у 2013 р. Ще відчутніше криза позначилася на країнах із слабкою, не повністю адаптованою до ринку економікою. Зокрема, в Румунії частка молоді NEET зросла з 13,2% у 2008 р. до 19,1% у 2011 р. та 19,6% у 2013 р. [5, р. 119]. Однак з 2013 р. в цілому по Європейському Союзу ця частка має чітку тенденцію до скорочення.

На жаль, в Україні через відсутність досліджень і моніторингу молоді, особливо з категорії NEET, мало статистичних даних, отже, інформаційна база є недостатньою, що не дозволяє точно визначити відповідні показники на макrorівні. При цьому варто зазначити, що молодь віком 15—24 роки перебуває в найгіршій ситуації на ринку праці (рис. 1).

Зауважимо, що багато молодих українців (через особливості методики МОП) залишаються поза статистикою ринку праці. Щоразу серед них дедалі більше випускників закладів вищої освіти. Дослідження, проведені соціологічною компанією GfK Ukraine на замовлення Центру «Нова Європа», показали, що 28% молодих українців віком від 18 до 29 років не мають роботи і активно її не шукають, причому навіть серед 25—29-річних — це кожна восьма молода людина⁵. Відповідно до інформації, переданої Державною

³ Молодіжне безробіття: втрачене покоління? // Економічна правда [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2013/10/2/397038/>.

⁴ Study: The transition from school to work – the NEET (not in employment, education or training) indicator for 25- to 29-year-old women and men in Canada, 2017/2018 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://www150.statcan.gc.ca/n1/en/daily-quotidien/181010/dq181010c-eng.pdf?st=9WOj_mow.

⁵ Українське покоління Z: цінності та орієнтири. — К.: Фонд ім. Фрідріха Еберта, 2017. — 140 с. — С. 82.

Таблиця 1. Частка осіб категорії NEET серед молоді в країнах ЄС у 2016—2017 рр. (%)

Країни	Частка NEET у віковій групі 15—24 роки		Частка NEET у віковій групі 15—29 років	
	2016 р.	2017 р.	2016 р.	2017 р.
Європейський Союз	3,8	4,0	11,0	10,8
Австрія	3,8	3,3	6,4	7,4
Бельгія	5,2	5,1	10,3	10,9
Болгарія	14,2	12,2	21,4	18,0
Велика Британія	6,3	6,3	11,0	9,9
Нідерланди	2,9	2,8	6,5	7,0
Греція	6,2	6,2	7,4	8,8
Данія	3,8	5,0	6,4	8,6
Естонія	5,5	6,8	14,9	9,8
Ірландія	6,1	6,4	10,9	10,9
Іспанія	5,2	5,2	7,4	7,1
Італія	11,0	11,9	18,9	18,4
Кіпр	7,9	8,8	7,2	7,9
Латвія	5,7	5,0	8,3	8,6
Литва	5,2	5,9	7,7	8,2
Люксембург	2,5	3,2	5,6	5,3
Мальта	5,1	4,6	6,8	5,3
Німеччина	4,4	4,1	8,6	8,7
Польща	5,7	5,5	12,6	13,3
Португалія	4,1	3,9	6,5	5,2
Румунія	12,0	10,1	17,8	16,1
Словаччина	5,4	6,0	12,4	14,4
Словенія	4,1	3,7	6,3	7,0
Угорщина	7,2	7,8	14,6	13,3
Фінляндія	5,8	5,3	9,5	8,8
Франція	5,4	5,6	9,8	10,2
Хорватія	6,0	6,2	10,0	8,6
Чехія	4,2	4,2	13,1	12,8
Швеція	3,8	3,7	4,8	4,6

Джерело: Eurostat. Young people aged 15—24 neither in employment or in education and training (NEET) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?query>.

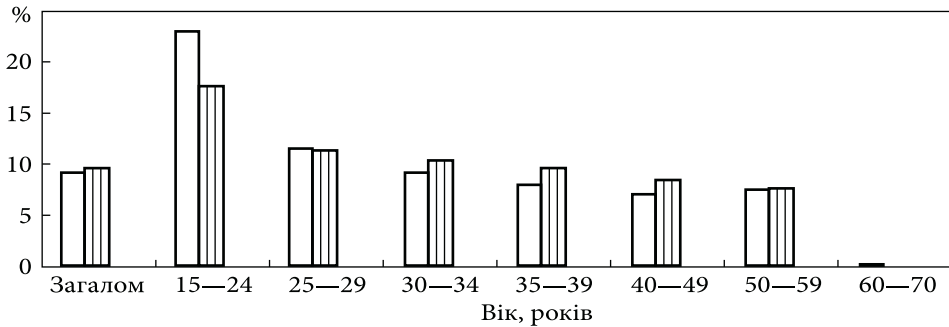


Рис. 1. Рівень безробіття (за методологією МОП) у I півріччі 2016—2017 рр. (за віковими групами)

Джерело: Безробіття населення (за методологією МОП) за статтю, типом місцевості та віковими групами у 2017 році [Електронний ресурс]. — Режим доступу : https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2017/rp/eans/eans_u/arch_bnsmv_u.htm.

службою статистики України European Training Foundation, частка молоді категорії NEET серед осіб віком 15—24 роки у 2012 р. становила 14,6%⁶. Зазначимо, що в Україні не проводиться жодного моніторингу і дослідження осіб, що належать до розглядуваної категорії. Хоча замовником таких досліджень мало б виступати Міністерство соціальної політики України, а виконавцем — Державна служба статистики України у формі статистичних спостережень у рамках демографічної та соціальної статистики, зокрема ринку праці.

Що ж являє собою типовий представник NETT? Оскільки в Україні такі дослідження відсутні, то скористаємося результатами польських вчених, зокрема напрацюваннями Мазовецької обсерваторії ринку праці (Mazowieckiego Obserwatorium Rynku Pracy Polska⁷). Результати досліджень представлені на рис. 2.

Ураховуючи сусідство Польщі та України, можна репрезентувати виявлені характеристики на українців. Хоча, безперечно, що певні відмінності поведінкового характеру та соціально-економічного стану потребують верифікації і актуалізують потребу в таких дослідженнях саме в Україні.

В основі появи феномену NEET лежать різні причини, які можна класифікувати за різними критеріями. Найбільш поширеною і прийнятною вважається класифікація з поділом на рівні: макрорівень (освітня система, загальні умови праці), мезорівень (окрема школа, організація) і мікрорівень (проблеми окремо взятої людини). Основні з них наведено в табл. 2.

Дослідження, проведене Європейським фондом поліпшення умов життя та праці (European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions), показує, що найбільшу ймовірність опинитися в групі NEET мають особи з низьким рівнем освіти (втричі вищий ризик порівняно з осо-

⁶ Young people not in employment, education or training NEET: an overview in ETF Partner Countries. — European Training Foundation, 2015. — P. 18.

⁷ Wsparcie młodych osób na mazowieckim rynku pracy. — Warszawa : Raport Mazowieckiego Obserwatorium Rynku Pracy, 2016. — 227 s.

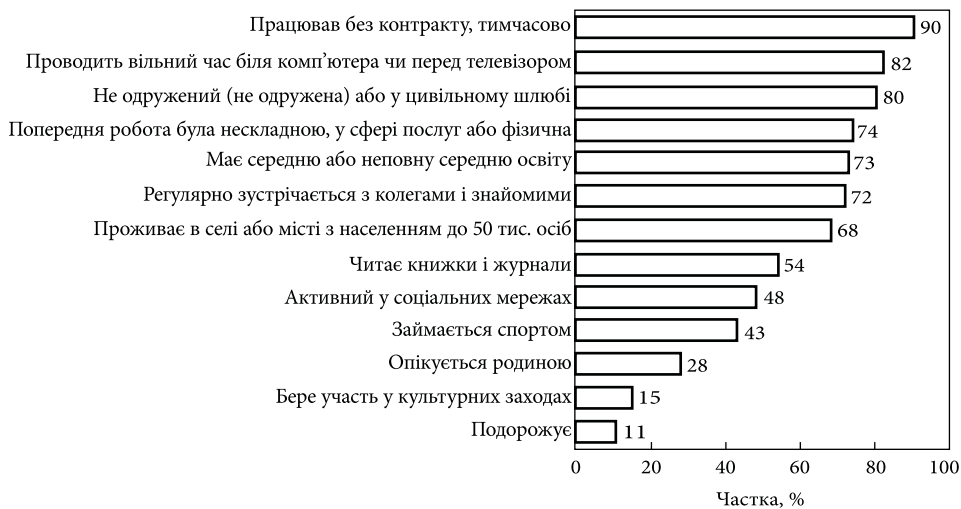


Рис. 2. Характеристика типового представника категорії NEET

Джерело: Wsparcie młodych osób na mazowieckim rynku pracy. — Warszawa : Raport Mazowieckiego Obserwatorium Rynku Pracy, 2016; [6].



Рис. 3. Причини віднесення респондентів до категорії NEET

Джерело: анкетне опитування методом IDI понад 700 осіб, серед яких тільки зазначена кількість ідентифікували свою належність до категорії NEET.

бами з вищою освітою), ті, хто проживає на віддалених від великих міст територіях (у півтора раза вищий ризик), батьки яких мають нижчий рівень освіти (ризик збільшується удвічі), молоді мігранти, а також особи з обмеженими можливостями або проблемами із здоров'ям⁸.

⁸ Young people and NEETs in Europe: First findings / European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions. — Dublin, 2011 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://iogt.org/wp-content/uploads/2015/03/NEET-and-youth-unemployment.pdf>.

Таблиця 2. Чинники, які сприяють появі явища NEET

Чинники	Характеристики
<i>Мікрорівень</i>	
Самооцінка	Слабке почуття власної цінності та успішності прийняття рішення Слабка ідентифікація власних козирів і позитивів Брак поваги до самого себе
Контакт з суспільством	Суспільний підхід до оточення, замикання в собі Низькі суспільні компетенції Почуття дискримінації
Уміння порадити собі	Песимістичне ставлення до реальності Безпорадність у складних життєвих ситуаціях
Процес формування зрілості	Підвищена дезорієнтація Стан «невагомості» Невизначеність з подальшим життєвим шляхом, брак власної життєвої стратегії Надто тривалий перехід у стадію зрілості (дорослості) Криза ідентичності, пов'язана з переходом від навчання до роботи
Схильність до зайнятості під час навчання та пошуку роботи	Надто низька мотивація, брак сатисфакції Небажання працювати, докладати зусиль Брак умінь пристосуватися в новому середовищі Надмірна реакція на стресові ситуації
Сімейні чинники	Байдужість батьків Спроба батьків компенсувати недостатність батьківського піклування економічними благами (як наслідок, молодь обирає життя без обов'язків)
<i>Мезорівень</i>	
Освітні інституції	Вчителі не заохочують учнів до здобуття знань і умінь, не завантажують їх на заняттях Стомленість і незадоволеність школою спричиняють завчасне залишення школи, неактивність у школі та на роботі Брак індивідуального підходу до учнів Невміння вчителів попередити патологічні явища як усередині школи, так і поза нею
<i>Макрорівень</i>	
Соціально-економічні чинники	Економічні втрати, пов'язані з економічною кризою Соціальна втрата надії на знаходження роботи Тенденції до тривалого спільного проживання з батьками

Джерело: [7, s. 109–110; 8, s. 245–248; 9, s. 76].

У контексті з'ясування причин віднесення молоді до категорії NEET було проведено анкетне опитування ⁹ у Львівській та Івано-Франківській областях (рис. 3).

⁹ Автор висловлює подяку доценту Б. Шувару та студентам І. Штогрину і Х. Лемех за допомогу в проведенні анкетування.

Як не дивно, але в кожного четвертого респондента відсутня мотивація до пошуку роботи. Доцільно зауважити, що молоді люди здебільшого вважають, що їхній освітній та кваліфікаційний рівень в основному відповідає потребам ринку, хоча кожному четвертому респонденту бракує практичного досвіду. Натомість існують певні претензії до роботодавців, зокрема, щодо запропонованої винагороди за роботу (15%), займаної посади (4%). Негативним є і відсутність мотивації до пошуку роботи (15%). Разом з тим простежується і така патологічна причина, як брак знайомих, котрі могли б влаштувати на роботу. Отже, причин існує достатньо. Окремі з них стосуються процесу підготовки працівників, інші — проблем на ринку праці.

У цілому молоді українці вважають, що ключовими для пошуку роботи є спеціальні знання та досвід (83% респондентів), майже стільки ж переконані, що важливими є знайомства і зв'язки (79%). Достатньо важливе значення молодь надає рівню освіти (76%) та вдачі (72%). Істотно менш важливими, на думку респондентів, є освіта та досвід роботи за кордоном (36%), місце народження (32%) і належність до політичної партії (20%) ¹⁰. Тривожним є те, що лише 15% української молоді вважають, що використання зв'язків для працевлаштування ніколи не може бути виправданим ¹¹.

Негативні прояви явища NEET має серйозні наслідки як для суспільства, так і для конкретної особи. Суспільні втрати пов'язані насамперед з втратою податкових надходжень, збільшенням витрат на соціальне забезпечення молоді, а також видатків на утримання соціальних служб, боротьбу із злочинністю та реабілітацію молодих людей. Потрапляння до категорії NEET означає перебування особи поза межами ринку, ризик соціальної ізоляції, відсутність власного доходу, невеликі шанси на його отримання, що створює перешкоди для самостійності молодої людини, включаючи небажання створювати сім'ю. Період перебування в групі NEET може мати шкідливий вплив на фізичне і психічне здоров'я особи, підвищуючи ймовірність подальшого безробіття, негативно позначатися на особистому і професійному розвитку. У цих наслідків є певна ціна, тому статус NEET — проблема не тільки окремої особи, але й економіки та суспільства в цілому.

Протидія поширенню NEET надто ускладнена, оскільки сама категорія дуже різноманітна, поділена на багато підгруп. В Україні на законодавчому рівні вона акумульована в молодіжній політиці та зводиться в основному до підтримки молоді у сфері освіти та виховання, економічного розвитку молодих сімей, забезпечення зайнятості молоді, молодіжних громадських об'єднань і організацій. На жаль, ці програми часто мають декларативний характер і обмежені як змістовно, так і фінансово. Отже, подолання такого явища, як NEET, є достатньо складною проблемою, що потребує відповідної фінансової та інституційної підтримки в рамках молодіжної політики. Чітко вимальовуються три сфери, на яких слід зосередити особливу увагу і акумулювати кошти: 1) навчання; 2) зайнятість і 3) перехід від навчання до професійного життя.

¹⁰ Українське покоління Z: цінності та орієнтири. — К. : Фонд ім. Фрідріха Еберта, 2017. — 140 с. — С. 80.

¹¹ Там же. — С. 76.

В Європейському Союзі основними стратегіями щодо пом'якшення явища NEET є:

- запобігання передчасному відпливу осіб із сфери освіти;
- реінтеграція молоді у сферу освіти після її передчасного завершення;
- підтримка плавного переходу від системи освіти до ринку праці;
- підвищення зайнятості;
- мінімізація бар'єрів щодо зайнятості молодих осіб [3; 4].

З огляду на це, доцільним є вивчення досвіду багатьох, передусім європейських, країн щодо покращення ситуації з молоддю як у сфері освіти, так і на ринку праці. Зокрема, необхідно звернути увагу на: розробку диференційованих за віком програм зайнятості (Болгарія); субсидування підприємств, які надають молодим людям можливість після навчання проходити піврічне стажування (Австралія); формування спеціальних муніципальних фондів для організації професійної підготовки молоді в поєднанні з виробничою діяльністю (Данія); застосування стартових карток на два роки для осіб, які виходять на ринок праці (Угорщина)¹²; формування спеціального стипендіального фонду (так звана Вереснева гарантія, Велика Британія¹³); розробку на регіональному рівні програми підтримки молоді, яка перебуває в найскладнішій життєвій ситуації (Польща).

ВИСНОВКИ

Проблема явища NEET, отже, і відповідної категорії молоді, є новою і досить складною. Вона потребує уваги з боку як науковців, так і органів державної влади та місцевого самоврядування. У найближчому майбутньому поширення явища NEET, насамперед через високу міграцію, може мати катастрофічні наслідки для України в економічному і соціальному плані, стати чинником дестабілізації політичної ситуації.

Молоді українці є особливою категорією, яка заслуговує на невідкладну й постійну увагу не тільки дослідників, а й політиків. Проблема NEET потребує подальшого вивчення, яке має проводитися не тільки в економічній (дослідження безробіття, ринку праці, економічних втрат від його існування), але й передусім у соціальній площині, яка стосується дорослості молоді, формування кар'єри і життєвої позиції, впливу міграції, розлучення батьків тощо.

Особливості та динамічність явища NEET вимагають опрацювання та коригування нової молодіжної політики, зокрема, щодо реактивізації молоді в суспільні (господарські) процеси. Так, особливій уваги потребують напрями політики, пов'язані з плавним переходом молоді від навчання до ринку праці, насамперед, шляхом впровадження дуальної системи навчання, зниження бар'єрів виходу на ринок праці, підвищення зайнятості молоді та створення нових робочих місць.

¹² Recent policy developments related to those not in employment, education and training (NEETs) / European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, 2012 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : https://www.eurofound.europa.eu/sites/default/files/ef_files/docs/erm/tn1109042s/tn1109042s.pdf.

¹³ September Guarantee: education and training for young people / GOV.UK [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://www.gov.uk/government/publications/september-guarantee-offers-of-education-or-training-for-16-to-17-year-olds>.

На нашу думку, першочергово слід здійснити облік осіб, які належать до даної категорії, провести комплексне дослідження цього явища, ґрунтовно вивчити поведінкові, економічні та соціальні характеристики молоді категорії NEET, залучити наявний світовий досвід, розробити відповідні програми і конкретні пропозиції як на загальнодержавному, так і на регіональних рівнях.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Serafin-Juszczak B. NEET — nowa kategoria mlodzieży zagrożonej wykluczeniem społecznym // *Acta Universitatis Lodziensis. — Folia sociologica.* — 2014. — № 49. — S. 45—61.
2. Barr N. *Economics of the Welfare State.* — New York : Oxford University Press, 2012. — 405 p.
3. Mascherini M., Salvatore L., Meierkord A., Jungblut J-M. NEETs — Young people not in employment, education or training: Characteristics, costs and policy responses in Europe. — Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2012. — 158 p. (doi: 10.2806/41578).
4. Powell A. NEET: Young People Not in Education, Employment or Trainin // *Briefing Paper.* — No. SN 06705. — 2018. — August 24. — 20 p.
5. Bălan M. Methods to estimate the structure and size of the «neet» youth // *Procedia Economics and Finance.* — 2015. — № 32. — P. 119—124 (doi: 10.1016/S2212-5671(15)01372-6).
6. Kopyscianski T., Natalli K., Zych-Rzepecka A. Rekomendacja dotycząca wsparcia i aktywizacji osób z grupy NEET przez instytucje rynku pracy w województwie dolnośląskim, 2017. — 31 s.
7. Rybicka K. Sytuacja młodzieży na polskim rynku pracy // *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania.* — 2014. — No 37. — T. 2. — S. 105—116.
8. Szczęśniak M., Rondon G. Pokolenie «ani-ani»: o młodzieży, która się nie uczy, nie pracuje i nie dba o samokształcenie // *Psychologia Społeczna.* — 2011. — T. 6. — № 3 (18). — S. 241—251.
9. Krause E. Zjawisko NEET, czyli o młodzieży trzy razy nic // *Problemy Profesjologii.* — 2016. — № 2. — S. 67—81.

Стаття надійшла 25.02.2019

Була оновлена 05.09.2019

REFERENCES

1. Serafin-Juszczak B. NEET — young people vulnerable to social exclusion. *Acta Universitatis Lodziensis, Folia sociologica*, 2014, № 49, pp. 45—61 [in Polish].
2. Barr N. *Economics of the Welfare State.* New York, Oxford University Press, 2012, 412 p.
3. Mascherini M., Salvatore L., Meierkord A., Jungblut J-M. NEETs — Young people not in employment, education or training: Characteristics, costs and policy responses in Europe. Luxembourg, Publications Office of the European Union, 2012, 158 p. (doi: 10.2806/41578).
4. Powell A. NEET: Young People Not in Education, Employment or Training. *Briefing Paper*, No. SN 06705, August 24, 2018, 20 p.
5. Bălan M. Methods to estimate the structure and size of the «neet» youth. *Procedia Economics and Finance*, 2015, № 32, pp. 119—124 (doi: 10.1016/S2212-5671(15)01372-6).
6. Kopyscianski T., Natalli K., Zych-Rzepecka A. Recommendation relating to the support and activating of the NEET group persons with the help of the labour market institutions in Lower Silesian Voivodeship. 2017, 31 p. [in Polish].
7. Rybicka K. Situation youth in Polish labour market. *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, 2014, No 37, Vol. 2, pp. 105—116 [in Polish].
8. Szczęśniak M., Rondon G. 'Neither-nor' generation: about young who are not in education, employment, or training. *Psychologia Społeczna*, 2011, Vol. 6, № 3 (18), pp. 241—251 [in Polish].
9. Krause E. The NEET phenomenon — definition, characteristics, causes, effects classification of the NEETs. *Problemy Profesjologii*, 2016, № 2, pp. 67—81 [in Polish].

Received on February 25, 2019

Updated on September 05, 2019

Vasyl Lypchuk, Dr. Sci. (Econ.), Professor,
Corresponding Member of the NAAS of Ukraine,
Professor of the Department of History of Ukraine,
Economic Theory and Tourism,
Stepan Gzhytskyi National University
of Veterinary Medicine and Biotechnologies Lviv,
50, Pekarska St., Lviv, 79010, Ukraine

NEET — A NEW SOCIO-ECONOMIC FACT

The problem of the younger generation is one of the key issues in every society. In Ukraine, this problem is becoming particularly important given the demographic crisis, the aging of the population and the migration of young people. Amidst these negative phenomena there is another growing problem — the emergence of such a category of young people who do not study, do not work and have no desire to do so. This category of young people in the world has been termed NEET (not in employment, education or training). It is the need to arouse the interest of scientists and practitioners, of the whole society, in this phenomenon, which, without exaggeration, can have catastrophic socio-economic consequences for Ukraine, is the main purpose of the article. The study was conducted in three separate methods: desk research; computer assisted personal interviewing and individual in-depth interviewing; based on literature review.

The essence of the concept of NEET as a phenomenon and categories of young people who do not work on their own free will, and because in their efforts they cannot find a job and be employed are found. Five groups of young people from the category under consideration are identified, and criteria for their identification are given. The condition of this phenomenon is estimated, on the basis of information of foreign researchers and own observations the main causes of its occurrence, distribution and consequences are identified. Particular attention is given to specific recommendations to limit its spread in Ukraine. To this end, strategies and programs that have entered into practice in the countries of the European Union are outlined.

Keywords: *young people; the NEET phenomenon; European Union; Ukraine.*

<https://doi.org/10.15407/economyukr.2020.01.068>
УДК 338.242

А.Н. ЯРЫМ-АГАЕВ, канд. экон. наук, доц.,
доц. кафедры экономики, маркетинга и бизнес-администрирования,
Государственный университет инфраструктуры и технологий,
ул. Кирилловская, 9, 02000, Киев, Украина,
e-mail: yarsint1@gmail.com

Е.В. ПИЛИПЕНКО, канд. экон. наук, доц.,
доц. кафедры экономики, маркетинга и бизнес-администрирования,
Государственный университет инфраструктуры и технологий,
ул. Кирилловская, 9, 02000, Киев, Украина,
e-mail: o_v_pylypenko@ukr.net,
ORCID <https://orcid.org/0000-0003-3096-2377>

ДОЛЯ РАСХОДОВ НА ПИТАНИЕ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ БЛАГОСОСТОЯНИЯ ОБЩЕСТВА

Обоснована возможность использования показателя доли затрат на продукты питания в качестве критерия благосостояния общества. Установлена корреляция между долей затрат на питание и среднедушевым доходом в географическом и временном разрезах.

Ключевые слова: затраты на питание; уровень благосостояния; доля расходов на питание; модель зависимости; степенная модель; логарифмическая модель.

Структура потребления домохозяйств является важнейшим показателем уровня благосостояния общества. Ее сравнение в разных странах может сказать для исследователя не меньше, чем использование таких традиционных, но достаточно условных показателей, как ВВП на душу населения по паритету покупательной способности. Значение показателя доли затрат населения на продукты питания имеет не только экономическое, но и социальное значение, так как он широко используется в политической и социальной полемике. Очевидно, что важным вопросом является само исчисление этого показателя, поскольку его значение может различаться в зависимости от используемой методологии более чем в 1,5 раза, что приводит к некорректным выводам касательно уровня благосостояния народонаселения. Рассмотрим структуру показателя и наиболее обоснованный, с нашей точки зрения, метод его расчета, а также вопросы соответствия доли расходов на питание уровню экономи-

Ц и т и р о в а н и е: Ярым-Агаев А.Н., Пилипенко Е.В. Доля расходов на питание как показатель благосостояния общества. Економіка України. 2020. № 1 (698). С. 68—81. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2020.01.068>.

ческого развития общества. Исследование зависимости доли расходов именно на питание связано с тем, что питание является важнейшим фактором, обеспечивающим жизнедеятельность человека и, соответственно, имеющим особое значение при рассмотрении структуры потребления домохозяйств в различных обществах. Кроме того, уровень расходов на питание в наименьшей степени зависит от специфических факторов, характеризующих национальные особенности потребительских рынков, стиля жизни, изменений в структуре, связанных с результатами научно-технического прогресса и т. д. Естественно, что на стоимость питания, а следовательно, и на доли в потреблении, влияют не только располагаемые доходы, но и другие факторы, однако определяющей является именно величина располагаемых доходов.

Потребление относится к фундаментальным категориям экономики, что обусловило рассмотрение этого понятия в трудах классиков, начиная с Д. Рикардо и А. Смита. В конце XIX в. шведским экономистом Л. Торнквистом и немецким специалистом Э. Энгелем на основе статистических данных были определены графические и аналитические зависимости, характеризующие динамику потребительского спроса на отдельные группы товаров в зависимости от уровня доходов. При этом было установлено, что для товаров первой и второй необходимости функции имеют предел, то есть уровень их потребления не превышает определенную величину (асимптоту), в то время как для товаров роскоши границ для потребления не существует.

Работы Торнквиста и Энгеля имели исключительное значение для понимания процессов динамики потребления (уровня потребительского спроса) в обществе. Следствием этих работ стало понимание того, что эластичность спроса на различные товары различна и может иметь разную динамику, меняясь при изменении уровня дохода (это проистекает из самого вида функций), а также того, что, исходя из функции потребления предметов роскоши, совокупное потребление товаров и услуг по мере роста доходов не имеет границ.

Вместе с тем указанные работы не дают ответа самое меньшее на два вопроса: 1) как соизмерить декларируемые категории товаров с категориями товаров, подлежащих статистическому учету (например, продукты питания, безусловно, относятся к жизненно необходимым товарам, однако среди них существуют товары эксклюзивные, относящиеся по своим ценовым характеристикам к предметам роскоши, и доля таких продуктов по мере роста доходов растет); 2) каково соотношение темпов роста доходов и потребления — отсутствие границ потребления не дает ответа на этот вопрос.

Последний, исключительно важный вопрос был подробно рассмотрен в середине XX в. в фундаментальных работах Дж. Кейнса [1] и П. Самуэльсона [2]. Если одним из выводов Дж. Кейнса явилось утверждение о том, что по мере роста доходов потребление возрастает более медленными темпами, то последующий анализ П. Самуэльсона и других исследователей, основанный на статистике длинных временных рядов, показал, что соотношения потребления и накопления в обществе практически не меняются и не зависят от объема экономики. Этот вывод для нас особенно важен, потому что он дает возможность сопоставлять долю расходов на питание не с располагаемыми доходами, по которым отсутствуют данные в приведенных денежных единицах (так называемых международных долларах (межд. дол.)), а с валовым вну-

тренним продуктом (ВВП) по паритету покупательной способности (ППС) на душу населения (англ. — GDP percapita PPS) при сравнении показателей по разным странам.

Таким образом, **цель статьи** — установить корреляцию между долей затрат на продукты питания и уровнем благосостояния общества; определить возможности использования доли затрат на продукты питания в качестве показателя благосостояния.

Доля расходов на питание в совокупных расходах населения служит индикатором уровня благосостояния общества. Рассмотрим взаимосвязь доли затрат на продукты питания и уровня среднедушевых доходов (или расходов — в зависимости от метода исследования) и установим плотность данной связи. Для этого, прежде всего, необходимо определиться с методикой проведения исследования. В принципе, возможны два подхода:

1) на основании горизонтального сечения (сравнение доли расходов на питание в разных странах, имеющих разные показатели уровня благосостояния, или определение доли расходов для разных доходных сегментов и сопоставление их со средними доходами в этих сегментах). Оценка расходов произведена в базовых ценах 2012 г.;

2) на основании вертикального сечения, то есть временного ряда (сопоставление доли расходов на питание в конкретной стране в разные периоды (годы) с уровнем индивидуальных расходов соответствующего периода).

Расходы населения на питание могут определяться на основании либо опросов домохозяйств, либо системы национальных счетов (СНС). Такие подходы используются в стандартных методиках определения уровня благосостояния (или бедности) населения [3; 4]. Первый метод (на основании опросов) приводит к занижению всех расходов домохозяйств, однако проблема оценки доли состоит не в этом, а в том, что занижение доходов по разным статьям разное, что приводит к существенному искажению, а точнее — увеличению доли расходов на питание. Например, если расходы на питание в среднем занижаются на 25—40%, то расходы на алкогольные напитки — в 2—3 раза. Общее занижение расходов происходит по двум причинам: 1) из-за смещения выборки относительно генеральной совокупности, что связано с массовым отказом от анкетирования высокодоходных сегментов; 2) в силу психологических аспектов поведения респондентов. Подтверждением этого являются данные табл. 1.

Индивидуальные расходы, в соответствии с системой национальных счетов, включают расходы не только домохозяйств, но и некоммерческих организаций и государства на обслуживание домохозяйств, например, расходы на здравоохранение и образование. Это подтверждают и данные табл. 1, из которой следует, что значения, приведенные в столбце 2, существенно выше значений, приведенных в столбце 3. Аналогичные несоответствия удельных весов наблюдаются не только в Украине, но и в других странах. Например, в США, по данным Бюро трудовой статистики (Bureau of Labour Statistic — BLS)¹, доля за-

¹ Composition of consumer unit: Annual expenditure means, shares, standard errors, and coefficients of variation / Consumer Expenditure Survey, 2017 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://stats.bls.gov/cecx/2017/combined/cucomp.pdf>.

Таблица 1. Доля затрат на питание, рассчитанная разными методами, в Украине в 2005—2017 гг. (%)

Годы	Методы		
	опросы	СНС (относительно расходов домохозяйств)	СНС (относительно индивидуальных расходов населения)
1	2	3	4
2005	56,6	37,2	30,9
2006	53,2	35,9	30,0
2007	51,4	35,4	29,7
2008	48,9	36,6	30,9
2009	50,0	38,0	31,3
2010	51,6	38,2	31,5
2011	51,3	37,3	31,5
2012	50,2	37,1	31,1
2013	50,1	38,1	32,2
2014	51,9	38,3	32,6
2015	53,1	39,4	33,4
2016	49,8	39,5	33,7
2017	47,9	42,0	34,5

Источник: Самооцінка домогосподарствами України доступності окремих товарів та послуг (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств) / Доходи та умови життя / Демографічна та соціальна статистика [Електронний ресурс]. — Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua/>; Самооцінка домогосподарствами рівня своїх доходів за 2017 рік / Доходи та умови життя / Демографічна та соціальна статистика [Електронний ресурс]. — Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua/>; Структура сукупних витрат домогосподарств (1999—2018) / Доходи та умови життя / Демографічна та соціальна статистика [Електронний ресурс]. — Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua/>; UNdata. A world of information; Table 3.2: Individual consumption expenditure of households, NPISHs, and general government at current prices [Електронний ресурс]. — Режим доступа : http://data.un.org/Data.aspx?d=SNA&f=group_code%3a302.

трат на продукты питания, определенная на основании обследования домохозяйств, составила в 2017 г. 7,3%, в то время как по данным Бюро экономического анализа (Bureau of Economic Analysis — BEA) — 6,2%². Косвенной причиной завышения удельного веса расходов на продукты питания при обследовании домохозяйств является переход в Украине (начиная с 2016 г.) к использованию данных СНС при определении Индекса потребительских цен (ИПЦ), в связи

² National Income and Product Accounts / Bureau of Economic Analysis [Електронний ресурс]. — Режим доступа : <https://apps.bea.gov/iTable/iTable.cfm?reqid=19&step=2#reqid=19&step=2&isuri=1&1921=survey>.

с чем доля расходов на питание в потребительской корзине снизилась с 50 до 42%. (Этот методический прием обусловил соответствующее снижение показателя потребительской инфляции примерно на 10%.)

Для последующего анализа и выводов мы, однако, будем использовать данные, приведенные в столбце 4 табл. 1, поскольку, во-первых, уровень потребления определяется не только непосредственно расходами домохозяйств, но и расходами государства и негосударственных организаций на содержание домохозяйств; во-вторых, соотношение между индивидуальным потреблением и потреблением домохозяйств в разных странах разное и колеблется в большом интервале от 10 до 30%, что приводит к относительному занижению показателя расходов домохозяйств при увеличении доли государственных расходов на образование, здравоохранение и пр.

Мы же рассматриваем только так называемые «расходы на питание дома», понимая, что увеличение расходов на питание «вне дома» объективно приводит к уменьшению значения первого показателя. Учитывая, что по мере роста уровня благосостояния расходы на питание «вне дома» существенно увеличиваются, для стран с высоким уровнем благосостояния доля затрат на «питание дома» объективно снижается, однако оценка воздействия этого фактора сопряжена со значительными статистическими трудностями и в дальнейшем не рассматривается.

ИССЛЕДОВАНИЕ ГОРИЗОНТАЛЬНОГО СЕЧЕНИЯ

При использовании горизонтального сечения производилось сравнение доли расходов на продукты питания в разных странах с уровнем благосостояния в них. Доля расходов на продукты питания рассчитывалась на основании интерактивной базы ООН³, что обеспечивает единообразие расчета показателя. По каждой из рассматриваемых стран доля исчислялась по отчетным данным страны, принятым ООН, в ее национальной валюте. В качестве расчетного был взят 2014 г., по которому в базе имеется достаточная информация. Использование для каждой страны национальной валюты не искажает долю расходов, что происходит при использовании международных долларов. Достаточная информация, а именно расходы на питание в стране и объем индивидуального потребления, имеется по 46 странам (для последующих годов выборка существенно меньше).

В качестве показателя благосостояния страны был принят валовой внутренний продукт на душу населения, исчисленный в международных долларах соответствующего периода (2014 г.) на основе данных МВФ (имеющиеся данные других организаций — Всемирного банка, ЦРУ, ОЭСР — существенно не отличаются от используемых). Применение в данном случае международных долларов обусловлено необходимостью сопоставления уровня благосостояния в разных странах. Более верным представляется показатель среднедушевого располагаемого индивидуального дохода, однако по боль-

³ Individual consumption expenditure of households, NPISHs, and general government at current prices // UNdata / Statistics [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://data.un.org/Data.aspx?d=SNA&f=group_code%3a302.

шинству стран он отсутствует. Что касается используемого показателя, то главная ошибка заключается в том, что в развивающихся странах доля накопления в ВВП, как правило, существенно выше. К примеру, в Индии и Китае удельный вес накоплений в ВВП составляет около 40%, тогда как в США и Европе — около 20%. С одной стороны, высокая доля накопления обеспечивает более высокие темпы экономического роста, но с другой — снижает уровень потребления при эквивалентном ВВП и, следовательно, текущий уровень благосостояния, что предсказуемо приводит к занижению доли затрат на продукты питания к уровню ВВП и в некоторой степени искажает модель.

Данные для определения зависимости между среднедушевым доходом и долей затрат на питание содержатся в табл. 2. Доля расходов на питание по каждой стране определена на основе данных об уровне затрат на питание и совокупных затрат в национальных валютах соответствующих стран. Интервал уровня среднедушевого дохода составляет 3000—59000 межд. дол. в год (по данным МВФ). В исследование не включены страны с населением менее 1 млн. чел.

Графическая зависимость между долей расходов на питание и уровнем среднедушевого ВВП приведена на рис. 1 и 2. Рассмотрены логарифмическая и степенная модели, применение которых дает удовлетворительные результаты. Достоверность логарифмической модели существенно выше, однако мы решили оставить обе модели по двум причинам: 1) степенная модель идеальна в случае, когда расходы на питание практически не растут или растут очень медленно, что характерно для стран с высоким уровнем благосостояния (по сути — это верхняя часть кривой Энгеля, приближающаяся к асимптоте); 2) при исследовании временного ряда, приведенного ниже, степенная функция обеспечивает максимальную достоверность модели.

Анализируя представленные модели, можно утверждать, что доля затрат на продукты питания в значительной степени отражает уровень благосостояния общества. Колебания фактических значений относительно функциональных зависимостей связаны с тем, что, с одной стороны, возникают ошибки при определении как долей, так и среднедушевого дохода, а с другой — существуют отклонения, обусловленные реальными экономическими системами. Ошибка, связанная с определением доли затрат на продукты питания, характерна, прежде всего, для стран с высоким уровнем статистически неучтенной экономики. Там расчетная доля затрат на продукты питания может быть существенно выше реальной в силу разного учета для отдельных направлений затрат.

Ошибка определения уровня благосостояния обусловлена использованием нами в качестве базового показателя среднедушевого ВВП по ППС вместо располагаемого дохода (это связано с доступностью статистических показателей). На самом деле при одинаковых показателях среднедушевого ВВП уровень располагаемых доходов может колебаться в пределах 50—70% от уровня ВВП на душу населения, и, соответственно, в странах с низкой долей располагаемых доходов в экономике эквивалентному среднедушевому доходу отвечает более низкий удельный вес затрат на продукты питания.

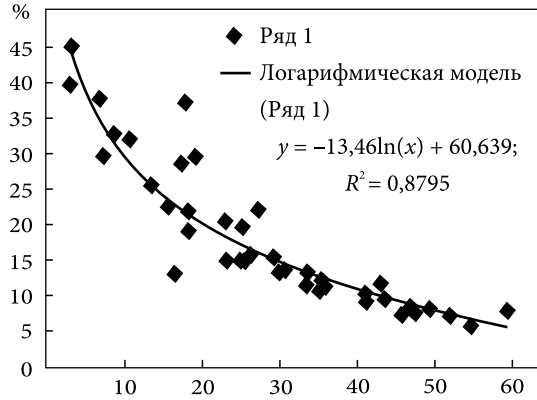
Таблица 2. Удельный вес расходов на питание в индивидуальных расходах населения и ВВП на душу населения в разных странах (по состоянию на 2014 г.)

Страны	ВВП на душу населения по ППС (тыс. межд. дол.)	Удельный вес расходов на питание (%)	Страны	ВВП на душу населения по ППС (тыс. межд. дол.)	Удельный вес расходов на питание (%)
Норвегия	67,5	8,2	Россия	27,2	22,1
Швейцария	59,0	7,9	Греция	26,1	15,6
США	54,5	5,9	Польша	25,4	14,7
Ирландия	51,7	7,3	Венгрия	25,6	15,3
Нидерланды	49,1	8,2	Малайзия	25,2	19,7
Австралия	47,2	7,8	Колумбия	24,8	15,0
Германия	46,9	8,0	Чили	23,2	14,9
Австрия	46,9	8,1	Турция	23,0	20,4
Швеция	46,6	8,5	Беларусь	19,0	29,4
Дания	46,3	8,0	Мексика	18,2	21,9
Канада	45,5	7,3	Болгария	18,3	19,1
Бельгия	43,4	9,6	Азербайджан	17,9	37,2
Япония	42,9	11,8	Иран	17,4	28,7
Финляндия	41,0	9,3	Бразилия	16,4	13,1
Франция	41,0	10,2	Таиланд	15,6	22,5
Новая Зеландия	35,7	11,4	Сербия	13,5	25,6
Италия	35,4	12,2	Индонезия	10,6	31,9
Южная Корея	35,3	10,8	Украина	8,7	32,7
Израиль	33,6	13,1	Индия	7,2	29,5
Испания	33,4	11,4	Филиппины	6,9	37,6
Чехия	30,5	13,7	Киргизия	3,3	39,5
Словения	30,0	13,3	Камерун	3,3	44,8
Португалия	29,1	15,5	Кения	3,1	44,8

Источник здесь и рис. 1, 2: Individual consumption expenditure of households, NPISHs, and general government at current prices // UNdata / Statistics [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://data.un.org/Data.aspx?d=SNA&f=group_code%3a302; Продовольствие. Расходы на продовольствие // Мировой Атлас Данных. Мировая и региональная статистика, национальные данные, карты и рейтинги [Электронный ресурс]. — Режим доступа : [https://knoema.ru/atlas/topics/Продовольственная безопасность/Расходы на продовольствие/Продовольствие/b5/](https://knoema.ru/atlas/topics/Продовольственная%20безопасность/Расходы%20на%20продовольствие/Продовольствие/b5/).

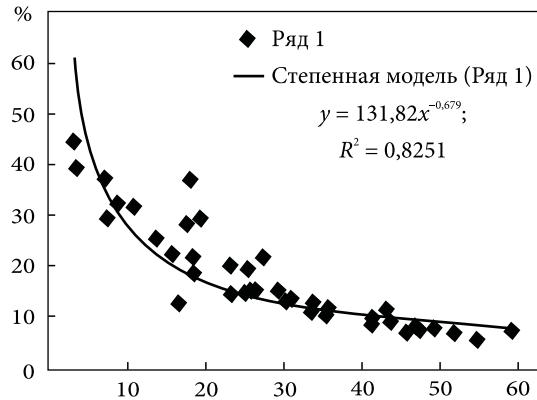
Кроме того, существует объективная разница в затратах населения на продукты питания, связанная, прежде всего, с отличиями в соотношениях цен на приобретаемые продукты и услуги. При этом главными факторами являются воздействие государства на процессы ценообразования, логистические издержки, а также различия в функционировании рынков труда, что, в свою очередь, влияет на уровень цен на разные товары и услуги. На величину удельного веса затрат на продукты питания также может оказывать влияние уровень дифференциации доходов населения, причем оно будет разным в зависимости от уровня благосостояния страны. Снижение дифференциации доходов в общем случае приводит к увеличению доли потребления, однако, если для бедных стран оно происходит в первую очередь за счет продуктов питания, то есть доля расходов на них возрастает, то для богатых увеличение потребления происходит за счет других товаров и услуг, то есть доля затрат на продукты питания уменьшается.

Предложенные модели достаточно хорошо иллюстрируют наличие тесной связи между уровнем затрат на питание и уровнем благосостояния, однако существуют страны, в которых предложенные модели демонстрируют аномальный показатель доли затрат на питание. Поскольку логарифмическая модель точнее отражает ситуацию, то при ее использовании аномальных отклонений показателя наблюдается меньше, чем при степенной. Вместе с тем все страны, имеющие аномальные значения для логарифмической модели, демонстрируют аномальные значения и для степенной. Как правило, аномальное отклонение показателя состоит в завышении удельного веса расходов на питание в конкретной стране от среднего значения; только в единственной стране — в Бразилии — наблюдается аномальное занижение рассматриваемого показателя. Перечень стран с аномальными отклонениями (от среднего) удельного веса расходов на питание приведены в табл. 3.



ВВП (ППС) на душу населения (тыс. межд. дол.)

Рис. 1. Логарифмическая модель зависимости доли потребления продуктов питания от среднедушевого ВВП



ВВП (ППС) на душу населения (тыс. межд. дол.)

Рис. 2. Степенная модель зависимости доли потребления продуктов питания от среднедушевого ВВП

Существует ряд причин получения аномальных значений для рассматриваемых стран, однако самой весомой является низкая доля индивидуального потребления в их экономиках. В приведенном списке три страны представляют бывшие советские республики, и завышенная доля расходов на питание выступает отражением консервации соотношений советской экономики. Фактические показатели здесь говорят о том, что уровень благосостояния в них ниже, чем при ориентации на ВВП на душу населения. Для Украины расчетный показатель по логарифмической модели составляет 34% и близок к фактическому — 32,6%. При удалении из логарифмической модели аномальных показателей достоверность модели резко повышается, что подтверждается увеличением коэффициента детерминации R^2 с 0,8795 до 0,9762.

Выше было доказано, что между удельным весом расходов на питание и уровнем благосостояния общества существует тесная связь. Это возможно как при неизменных затратах на продукты питания, так и при их изменении. Доля расходов на питание при росте доходов будет снижаться — и в случае постоянства расходов на питание, и в случае их роста с темпами ниже роста располагаемых доходов. Для прояснения этого вопроса рассмотрим модель при неизменном уровне затрат, то есть гипотетически предположим, что, начиная с некоторого уровня благосостояния, расходы на питание не растут. Такую гипотезу идеально характеризует степенная модель (рис. 3), составленная исходя из допущения, что предельный уровень потребления продуктов питания равняется 3000 ед. и достигается при уровне дохода 10 тыс. ед. на человека.

При постоянном значении абсолютных затрат на питание степень аргумента функции (среднедушевых доходов) равна -1 . Любое значение функции больше -1 означает, что абсолютная величина расходов на питание уве-

Таблица 3. Страны с аномальными значениями удельного веса расходов на питание (%)

Страны	Удельный вес расходов на питание		
	фактический	рассчитанный по	
		логарифмической модели	степенной модели
Иран	28,7	22,2	19,0
Азербайджан	37,2	21,9	18,5
Беларусь	29,4	21,1	17,8
Россия	22,1	16,0	14,0
Турция	20,4	—	15,7
Малайзия	19,7	—	14,8
Бразилия	13,1	23,0	19,8

Примечание: для Малайзии и Турции показатели аномальны только для степенной модели.
Источник: собственное исследование авторов.

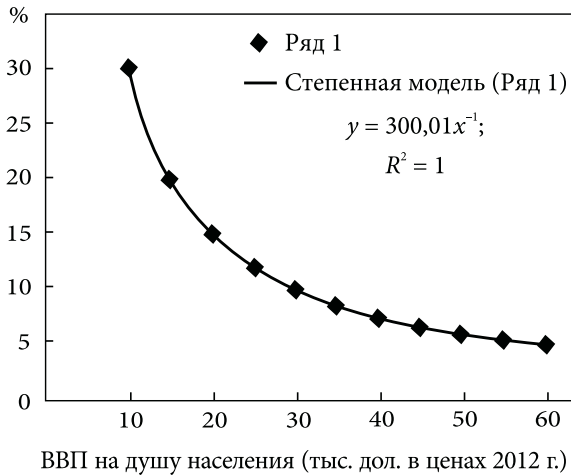
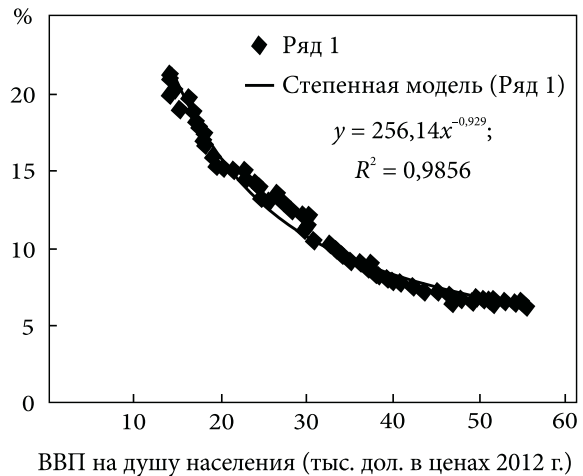


Рис. 3. Модель зависимости доли расходов на питание (при постоянной их величине) от уровня доходов домохозяйств
Источник: собственная разработка авторов

Рис. 4. Модель зависимости доли затрат на продукты питания от доходов на душу населения в США в 1946—2017 гг.
Источник: Bureau of Economic Analysis [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://apps.bea.gov/iTable/iTable.cfm?reqid=19&step=2#reqid=19&step=2&isuri=1&1921=survey>.



личивается, при этом для рассмотрения реальных темпов роста расходов (что эквивалентно определению эластичности спроса по доходу) целесообразно провести анализ временного ряда.

АНАЛИЗ ВРЕМЕННОГО РЯДА

Построение модели на основании исследования временного ряда предполагает изменение доли расходов на питание в конкретной стране с течением времени. При этом меняется и среднедушевой доход. Для построения адекватной модели необходимо исследовать длинные временные ряды, так как на коротких промежутках времени влияние ценового фактора может оказаться сопоставимым с влиянием фактора изменения дохода. Исследование временного ряда в большинстве случаев будет более достоверным, поскольку отсутствует необходимость использования показателя ППС, исчисление которого в определенной степени условно. Кроме того, для каждой отдельной системы доля располагаемого дохода весьма постоянна или по крайней мере инерционна, чего нельзя сказать при сопоставлении показателей по отдельным странам.

В качестве объекта исследования рассмотрены затраты на продукты питания в США в период 1946—2017 гг. Это самый длинный период, по которому имеются достоверные статистические данные. Доля затрат на продукты питания (как и при анализе горизонтального сечения, когда рассматривались «расходы на питание дома») определялась как отношение расходов на питание к суммарному индивидуальному потреблению в текущих ценах каждого года. Уровень благосостояния для каждого года принимался как ВВП на душу населения в ценах 2012 г. Данные за 1929—1945 гг. не рассматривались в связи с резким сокращением доли потребительских расходов во времена Великой депрессии и военный период. Степенная модель зависимости доли затрат на продукты питания от уровня благосостояния приведена на рис. 4.

Модель построена для среднедушевых доходов в диапазоне 14,5—55 тыс. дол., при этом шаг интервала выбран условно и составляет 5 тыс. дол. в ценах 2012 г. Уровень достоверности исключительно высокий и составляет 0,9856. На основании полученной модели рассмотрим изменение абсолютного уровня затрат на продукты питания на 1 чел. в зависимости от ВВП на душу населения (табл. 4). Расчет произведен в ценах 2012 г.

Представленные расчеты позволяют сделать несколько важных выводов:

- в рассмотренном интервале (отметим, что его нижняя граница на 10—15% выше среднемировых доходов) расходы на продукты питания растут, хотя и существенно ниже темпов роста ВВП на душу населения;
- коэффициент эластичности спроса по доходу на продукты питания крайне низкий, однако статистически значимый;
- коэффициент эластичности практически имеет постоянное значение для всех рассмотренных диапазонов доходов.

Таблица 4. Зависимость расходов на продукты питания от ВВП на душу населения в США в 1946—2017 гг.

ВВП на душу населения (тыс. дол.)	Среднедушевые расходы на продукты питания (тыс. дол.)	Удельный вес затрат на продукты питания (%)	Коэффициент эластичности спроса на продукты питания
14,5	3088	21,30	0,060
20	3168	25,84	0,065
25	3220	12,88	0,064
30	3261	10,87	0,066
35	3297	9,42	0,066
40	3328	8,32	0,066
45	3356	7,45	0,067
50	3381	6,76	0,067
55	3404	6,19	0,068

Источник: рис. 4; Bureau of Economic Analysis [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://apps.bea.gov/iTable/iTable.cfm?reqid=19&step=2#reqid=19&step=2&isuri=1&1921=survey>.

Уровень расходов на продукты питания приведен в стабильных ценах 2012 г., однако остается вопрос: отражает ли изменение этих расходов в полной мере изменение уровня потребления продуктов питания? На самом деле за исследуемый период при росте цен на все потребительские товары в 9,34 раза цены на продукты питания повысились в 8,51 раза. Это означает, что при эквивалентном росте цен коэффициент эластичности в интервалах был бы примерно в два раза выше. Однако такое увеличение не влияет на сделанные ранее выводы.

ВЫВОДЫ

Проведенное исследование позволяет сформулировать следующие основные выводы.

1. Удельный вес расходов населения на продукты питания для подавляющего большинства стран может рассматриваться в качестве показателя благосостояния общества.

2. Показатель доли расходов и его динамика точнее характеризуют уровень изменения благосостояния в отдельном обществе (стране), нежели уровни благосостояния в разных обществах (странах).

3. Удельный вес расходов на продукты питания весьма показателен для стран с большой разницей в уровнях благосостояния; для стран с близкими уровнями благосостояния доля расходов может колебаться вследствие воздействия других факторов, прежде всего — соотношения цен в стране, то есть не отражать разницу в уровнях благосостояния.

4. Спрос на продукты питания малоэластичен, при этом для стран и периодов с доходом выше среднего коэффициента эластичности он составляет всего около 0,06—0,1. Также не выявлен прирост значения коэффициента эластичности спроса по мере увеличения среднедушевого дохода от среднего к высокому.

5. Существуют страны с аномальным показателем доли затрат на продукты питания (при конкретном уровне ВВП на душу населения в стране). Причины аномальных значений по этим странам необходимо исследовать отдельно.

6. Зависимость между долей расходов и уровнем доходов (расходов) хорошо описывается как логарифмической, так и степенной функциями.

7. Удельный вес расходов на продукты питания в Украине отвечает значениям, полученным при исследовании предложенных моделей.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное. — М. : Эксмо, 2011. — 1650 с.
2. Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д. Экономика ; [пер. с англ.]. — М. : Вильямс, 2012. — 1360 с.
3. Лібанова Е.М. Бідність населення України: методологія, методика та практика аналізу : моногр. / Інститут емографії та соціальних досліджень НАН України. — К. : КНЕУ, 2008. — 330 с.
4. Шликова В.О., Леванда О.М. Доходи, умови харчування й тривалість життя населення: порівняльний аналіз України та країн ЄС // Демографія та соціальна економіка. — 2018. — № 1 (32). — С. 140—152 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : https://ndc-ipr.org/media/publications/files/demography-and-social-economy-2018-1-32-pages-140_152.pdf (doi: <https://doi.org/10.15407/dse2018.01.140>).

Статья поступила 23.09.2019

REFERENCES

1. Keynes J.M. The General Theory of Employment, Interest and Money. Moscow, Eksmo, 2011, 1650 p. [in Russian].
2. Samuelson P.A., Nordhaus W.D. Economics. Moscow, Williams, 2012, 1360 p. [in Russian].
3. Libanova E.M. Poverty in Ukraine: methodology, methods and practices of analysis. Ptoukha Institute for Demography and Social Studies of NAS of Ukraine, Kyiv, KNEU, 2008, 330 p. [in Ukrainian].
4. Shlykova V.A., Levanda O.M. Income, food conditions and life expectancy: comparative analysis of Ukraine and EU countries. *Demography and Social Economy*, 2018, No. 1 (32), pp. 140-152, available at: https://ndc-ipr.org/media/publications/files/demography-and-social-economy-2018-1-32-pages-140_152.pdf (doi: <https://doi.org/10.15407/dse2018.01.140>). [in Ukrainian].

Received on September 23, 2019

О.М. Ярим-Агаєв, канд. екон. наук, доц.,
доц. кафедри економіки, маркетингу і бізнес-адміністрування,
Державний університет інфраструктури і технологій,
вул. Кирилівська, 9, 02000, Київ, Україна,
О.В. Пилипенко, канд. екон. наук, доц.,
доц. кафедри економіки, маркетингу і бізнес-адміністрування,
Державний університет інфраструктури і технологій,
вул. Кирилівська, 9, 02000, Київ, Україна

ЧАСТКА ВИТРАТ НА ХАРЧУВАННЯ ЯК ПОКАЗНИК ДОБРОБУТУ СУСПІЛЬСТВА

Розглянуто залежність між часткою витрат на харчування в сукупних витратах домогосподарств і рівнем добробуту суспільства. Як показник частки витрат взято відношення витрат на «харчування вдома» до сукупних споживчих витрат або середньодушового доходу. Джерелом інформації є дані систем національних рахунків. Дослідження проводилося методами горизонтального і вертикального перетину. При використанні методу горизонтального перетину здійснювалися порівняння співвідношень часток витрат на продукти харчування і середньодушового валового внутрішнього доходу за паритетом купівельної спроможності за один часовий період по 46 країнах. При використанні методу вертикального перетину (часового ряду) порівнювалося співвідношення між частками витрат на харчування і рівнями сукупних споживчих витрат за тривалий період (70 років). Установлено, що між рівнем добробуту і рівнем витрат на продукти харчування існує щільний зв'язок, причому рівень достовірності є вищим при проведенні дослідження методом часового ряду. Запропоновані степеневі і логарифмічні моделі забезпечують високий рівень достовірності. Розглянуто причини відхилення показників по деяких країнах, виявлено країни з аномальним рівнем показника частки витрат на харчування. Фактичні показники частки витрат на продукти харчування в Україні з високою точністю відповідають модельним показникам. Оцінено еластичність попиту на продукти харчування за рівня середньодушового доходу, вищого за середній. Установлено, що значення коефіцієнта еластичності попиту за доходом не перевищує 0,1 для країн з високим рівнем добробуту, що означає дуже низьку еластичність попиту, починаючи з певного рівня доходу. Отримані результати дозволяють обґрунтувати можливості використання показника частки витрат на продукти харчування в сукупних витратах як критерію рівня добробуту суспільства.

Ключові слова: витрати на харчування; рівень добробуту; частка витрат на харчування; модель залежності; степенева модель; логарифмічна модель.

Oleksandr Yarym-Agayev, PhD (Econ.), Associate Professor,
Associate Professor at the Department of Economy,
Marketing and Business Administration,
State University of Infrastructure and Technologies,
9, Kyrylivska St., Kyiv, 02000, Ukraine
Olena Pylypenko, PhD (Econ.), Associate Professor,
Associate Professor at the Department of Economy,
Marketing and Business Administration,
State University of Infrastructure and Technologies,
9, Kyrylivska St., Kyiv, 02000, Ukraine

THE SHARE OF FOOD EXPENDITURE AS AN INDICATOR OF WELL-BEING OF SOCIETY

The dependence between the share of food spending in the total household expenditures and the level of society welfare is considered in the article. The ratio of spending on «food at home» to total consumer expenditures or per capita income is considered as an indicator of the share of expenditures. The data of systems of national accounts (SNA) is used. The study is conducted by the methods both horizontal and vertical section. When using the method of horizontal section, the ratio of the share of expenditures on food products with the average per capita level of gross domestic income (PSD) at purchasing power parity (PPP) for one time period across 46 countries is compared. When using the vertical section method (time series), the ratio between the share of food costs and the level of total consumer spending over a long period (70 years) is compared. It is established that there is a close relationship between the level of well-being and the level of food expenditures, and the level of confidence is higher when conducting a time series study. The proposed power and logarithmic models provide a high level of reliability. The reasons for the deviation of indicators for some countries are considered, countries with an anomalous level of the share of food expenditure are identified. Actual indicators of the share of food expenses in Ukraine correspond to model indicators with high precision. An estimate of the elasticity of demand for food products at a level of average per capita income above average is made. It is established that the value of the coefficient of elasticity of demand for income does not exceed 0.1 for countries with a high level of wealth, which means a very low elasticity of demand starting from a certain level of income. The results obtained in the study allow substantiating the possibility of using the indicator of share of food expenditures in total household spending as a criterion for assessing the level of well-being of society.

Keywords: *food costs; welfare; share of food expenses; dependency model; power model; logarithmic model.*



<https://doi.org/10.15407/economyukr.2020.01.082>
UDC 339.96

LEONID KISTERSKYY, Dr. Sci. (Econ.), Professor,
Professor, Chair of International Economic Relations,
Honored Worker of Science and Technology of Ukraine,
Vasyl' Stus Donetsk National University,

21, 600-richya St., 21027, Vinnytsya, Ukraine,

e-mail: l.kistersky@iprgroup.info,

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5993-763X>

OLGA ROMANENKO, PhD (Econ.), Docent,
Associate Professor of Financial Analysis and Audit Department,
Kyiv National University of Trade and Economics,
19, Kyoto St., Kyiv, 02000, Ukraine,

e-mail: romanenko_olya@ukr.net,

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5067-4252>

TETYANA LYPOVA, PhD (Econ.),

Associate Professor, Deputy Director,

Institute for International Business Development,

21/12, Lyuteranska St., of. 25, Kyiv, 01024, Ukraine,

e-mail: t.lipovaya@iprgroup.info,

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8507-3214>

INSCRUTABLE WAYS OF EUROPE: IN SEARCH FOR HARMONY

Motives, actions and consequences of the integration and disintegration actions of European countries and individual politicians over the last seventy years are analyzed. The leading role of France and Germany in the post-war unification of Europe based on Christian values is shown. Important position of French politicians and special role of the Minister of Foreign Affairs of France of post-war Europe Robert Schuman were noted. It has been found that over the last decade Europe has moved away from the value system of initiators of unification processes, which has largely caused the current acute crisis in the European Union. EU absorption potential that do not meet challenges of the modern world is analyzed. Scenarios for further development of the EU are justified, given the possibility of varying degrees of integration, especially of potential new members.

Keywords: European Union; Christian values; integration; disintegration; value system; EU crisis; absorption capacity; degree of integration.

Citation: Kistersky L., Romanenko O., Lypova T. Inscrutable ways of Europe: in search for harmony. Economy of Ukraine. 2020. No 1 (698), pp. 82—94. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2020.01.082>.

Ideas of uniting territories of the European continent have a long history - from the Roman Empire and ancient philosophers to Christian ideas and modern institutions. However, until the end of World War II, no one had a well-developed philosophy and a functional strategy for such an association. In his speech at the World Congress in Paris, **Victor Hugo** very representatively voiced expectations of the intellectuals regarding unifying processes in Europe. He expressed the idea that the day will come when all nations of the continent, without losing their distinctive features and identities, will merge into some higher unity and form a European fraternity [1].

PROS AND CONS OF UNITED EUROPE

Many outstanding personalities and brilliant intellectuals from various countries reflected and outspoke on the idea of united Europe. Some of them were enthusiastic, others strongly opposed unification. During the WW I Nobel laureate **Albert Einstein** on many occasions outspokenly favoured the idea of a supranational European Union. He saw in this the prospect of a peaceful and harmonious development of Europe. A highly sceptical position was taken by the leader of the Bolsheviks Vladimir Lenin. In the article «On the slogan of the United States of Europe» dated August 23, 1915 in the same newspaper, Lenin explicitly states that «the United States of Europe, under capitalism, is either impossible or reactionary [2].

Another prominent Nobel Peace Prize laureate French politician **Aristide Briand**, who has held the post of the French Prime Minister 11 times, was a staunch supporter of the idea of the United States of Europe. He was in favour of some kind of federal connection between European countries and suggested this concept back in 1926 in the League of Nations. In a document called «the Briand Memorandum», Briand negatively evaluated the results of the Peace of Versailles and supported the idea of lasting solidarity creation between European governments based on international agreements. Briand also supported free movement of goods, capital and persons in federal Europe. However, the League of Nations did not support Briand's proposal.

Nevertheless, Briand's ideas became so popular in Europe that he became one of the heroes of the famous satirical works of the early 30s of the last century. «Pique vests» exclaimed with fervour that Briand with his project is the head [3].

At the same time, another future Nobel Peace Prize winner **Winston Churchill** widely spoke and wrote in newspaper articles about the United States of Europe, in which European residents would be able to identify themselves as French, Dutch, Germans, Spaniards, Europeans or citizens of the world. But none of these proposals has taken on a specific form.

The purpose of this article, therefore, is to analyze the problems of modern Europe, determine the causes of their occurrence, to identify possible tools for eliminating crisis phenomena and work out possible scenarios for the EU further development.

CHRISTIAN BASIS OF UNITED EUROPE

Almost seventy years have passed since the French Foreign Minister **Robert Schuman** proposed a plan to unite the peoples of Europe in peace and solidarity. This plan has grown into what we now call the European Union. In 1948 Robert

Schuman in the capacity of French foreign minister started promoting the plan to set up the European Coal and Steel Community (ECSC) to regulate their industrial production under a centralised authority, which was legally established in 1951 by the Treaty of Paris. France was the first government to agree to delegate sovereignty to a supranational Community with a purpose of pooling coal and steel of its members in a common market. Another prominent French politician **Jean Monnet** was one of the key contributors to the text of the plan.

In 1946, Robert Schuman became a Minister of Finance and the next year the president of France appointed him a Prime Minister. At that time, access to coal and steel were vital for an economy to be engaged in a war. So, to consolidate relations between France and Germany, which fought against each other in two world wars for the first half of the XXth century, Schuman proposed that production of those two key resources be placed under a common authority within the framework of a supranational organisation. At the same time, Schuman's faith largely determines his subsequent political steps, motivated by the biblical tenets of equality. Practical application of Christian values has helped to transform Europe into a liberal democratic community. It is Christian principles that have become the hallmarks of modern civilization. During his numerous talks with his fellow colleagues Schuman persistently promoted the importance of two things for the success of the United Europe — political aspirations of countries and a supranational union's framework. Specifically he favoured creation of a fresh ideology for millions of Europeans which would help brining deep changes within people of Europe.

Monet's proposal led to signing of the Declaration on May 9, 1950, which marked the peak of Schuman's political career. In 1958, Robert Schuman was appointed President of the newly created European Parliamentary Assembly, which was later renamed the European Parliament. In 1960, Schuman ended his political career and was then called by the European Parliament «Father of Europe». The Schuman Declaration of May 9, 1950 was a long-awaited extraordinary breakthrough that actually outlined the conceptual architecture of a new peaceful Europe [4].

Schuman's proposal was the first bold step towards the creation of today's European Union. He widely known as «Father of Europe», however, few know that Schuman predicted that Europe would be not only a post-war continent, but also a community of peoples with deeply rooted Christian values. In a correspondence with **Conrad Adenauer**, two believers discussed the opportunity to restore Europe on a Christian basis. Over the last decades, Europe has come a long way from this vision. Historically, the development of the EU has been driven forward largely by French political leaders.

Notwithstanding the crisis, today the European Union continues to attract the states that are members of it and those who seek membership in the future. However, it is hardly possible to say that the current European Union corresponds to Schuman's original idea of a community of peoples with deeply rooted basic Christian values [5, p. 17]. This particular idea was shared by many European leaders of that time. Specifically, his German colleagues Conrad Adenauer wrote in his letter to Schuman that fellow Catholics were «filled with the desire to build the new edifice of Europe on Christian

foundations... and this task was not only a political and economic aim worth striving for, but as a real Christian obligation» [6]. Regrettably, many contemporary pragmatists consider the values irrelevant and over the past years Europe has witnessed a departure from the Schuman's idea.

Thus, the unity of Europe was made possible only by the conventional Christian outlook on life, which was gradually developed and applied before recently. Today, unfortunately, the claim that the roots of Europe are, first and foremost, Christian is being largely ignored.

EQUAL FOOTING ON SUPRANATIONAL GROUNDS

For achieving the goal the Schuman government has put forward a specific solution to a longstanding problem. Namely, that national French and German coal and steel production should be brought under supranational authority that stands superior to national jurisdiction and cooperates with other European countries. It stays open for other European countries to cooperate and to join. In this case, economic interdependence would make war between Germany and France practically impossible. It was the first precedent in world history when states, at their own will, decided to subordinate their sovereignty to one another in order to create a supranational community.

This was a significant step towards formation of the EU. Following numerous negotiations and the signing of the Treaty of Paris, the European Coal and Steel Community (ECSC) began its work on 18 April, 1951. Besides France and West Germany, the founding countries were Italy, Belgium, Luxembourg and the Netherlands. The successful activities of the ECSC led to the expansion of cooperation between the six founding States and the creation of the European Economic Community (EEC) after the signing of the Rome Agreement in 1957. These events were largely initiated by France, although its internal policy was unstable at the time, as the three competing powers were active in the country — Christian Democrats, Communists and Holists. By the way, nationalist Charles de Gaulle strongly opposed all European treaties.

Reaching the agreement between France and Germany was largely facilitated by the fact that Prime Minister Robert Schuman and Chancellor Conrad Adenauer professed the same belief and both viewed the restoration of Europe on a strong Christian basis. Adenauer played a crucial role in Germany's rapprochement with France and other European countries, though details of early stages of his political career are less known than those of his French counterparts — active builders of modern Europe.

Conrad Adenauer was an active opponent of National Socialism. As the burgomaster of Cologne, he prohibited displaying Nazi flags in the city. Twice, in 1934 and 1944, he was arrested by the Gestapo as an implacable opponent of the regime. After the end of World War II, Adenauer was among the founders of the Christian Democratic Party, and from 1950 became its chairman. From September 1949 to October 1963 Conrad Adenauer was a Chancellor of the Federal Republic of Germany. Adenauer's policy was based on two «pillars» — a social market economy and «a new Germany in a new Europe». Adenauer's achievements in the economic reconstruction of the post-war Germany were called the «economic

miracle», since it was him who initiated radical reforms in the country, attracting a prominent economist — an honorary professor at the University of Munich, **Ludwig Erhard**, who will subsequently replace him as Federal Chancellor [7].

Another founding father of the European Union is the French businessman (cognac producer) and statesman **Jean Monnet**, who fervently believed in a full-scale European union. To this end, in his opinion, one must go step by step, following the so-called functionalism, which is, gradually transferring more and more spheres of activity to the bodies of supranational control. Together with Robert Schumann, Monnet initiated formation of the European Coal and Steel Community and became the first chairman of its board.

Jean Monnet was an active supporter of the functional methods of establishing the European Federation. He always supported the view that a political union in Europe must be formed step by step, as well as economic integration and favoured solving problems systematically, and the European Coal and Steel Union was to become a testing field for the development of supranational governance mechanisms. Both Schuman and Monnet believed that lasting peace should be built on equality since the main principles in the post- First World War years were discrimination and humiliation of Germany which led to a new war.

NATIONALISM VERSUS EUROPEAN SOUL

Politicians often propose far-reaching plans, but they do not work towards far-reaching changes in human minds. All efforts to embody the idea of a united Europe seemed futile since many people contraposenationalist and traditional approaches to non-trivial proposals based on Christian values. And precisely because of these values, Schuman felt dissatisfied with de Gaulle's nationalism in his country [8].

However, having become a president in 1959, de Gaulle began supporting European agreements. The logic behind this turn in de Gaulle's policy was that the best way to contain France's «traditional enemy» was to keep it in its grip.

De Gaulle continued to amaze his European counterparts, acting both as a pro and anti-European politician. Colleagues who have never shared Schuman's Christian values have been hostile to any form of supranational integration or loss of French sovereignty. Despite long-term aspiration to see Europe strong and uncontrolled by America, de Gaulle feared growing strength and influence of the European institutions.

De Gaulle has always been distrustful of NATO's organizational principles, where the US played a dominant role. France was among the 12 founding members of NATO when signed a baseline agreement in Washington. De Gaulle actively advocated reorganization of the Alliance in order to limit the role of Americans and strengthen French positions. As a result, in February 1966 he declared a break with NATO, and only in 2009 France did return to the ranks of this military-political alliance.

However, voices of reputable euro sceptics were challenging the idea of European «suprastate» creation. British Prime Minister Margaret Thatcher, for instance, believed that Europe should not become the United States of Europe on the model of the United States. In her opinion, Europe did not have two important

components that impeded the achievement of this goal. Firstly, there was no single European identity and, secondly, Western Europe did not have the key functions of a nation-state [8]. Moreover, many British politicians considered the pound sterling a symbol of the country's sovereignty.

Great Britain has always held a different opinion from other European countries. During the negotiations over the preparation of the Maastricht Treaty, a serious contradiction emerged between the proponents of the EU's «federal entity» protection and the consistent proponents of maintaining national sovereignty. The spokesman for the last position was British Prime Minister John Major.

FRANCE'S LEADERSHIP IN SHAPING MODERN EUROPE

Still, France and its politicians continued to play a leading role in creating a united Europe. In 1985, the longest serving and the most successful at advancing integration President of the European Commission Jacques Delors announced the White Paper — a blueprint for accelerating European integration — the concept of creating a common European market. It was noted there that Europe was at a crossroads; either she is determined to go forward, or she will slip into mediocrity. «Either we push further economic integration, or we capitulate to the greatness of the challenges due to the lack of political will. The choice is crucial» [9]. It was a truly large-scale program for strategic development of European integration.

Soon enough, ideas from the Delors Plan began to be put into practice. On June 14, 1985, in the Luxembourg's village of Schengen, five countries, including France and Germany, signed an agreement of the same name regarding free movement of citizens of their countries across common borders. After ratification in 1995, the Schengen agreements entered into force. So, the European Commission, led by Jacques Delors, persisted in pursuing a policy of economic and social cohesion in Europe.

In February 1988, the European Council adopted the Delors Plan, which included the following substantive provisions: creating a common market, structural alignment of backward regions, coordination of economic, budgetary and tax policies, and creation of a supranational European Monetary Institute composed of central bank managers to coordinate monetary policies.

Probably the key and far-reaching idea of the Plan was formation of a single currency policy and introduction of fixed exchange rates and collective currency, which will lead to a gradual formation of the monetary and economic union. In February 1992 in Maastricht, on the basis of the Delors Plan, twelve countries signed an Agreement to set up the European Union, which entered into force in November 1993.

Undoubtedly, the political merit of Delors is intensification of the European integration process. In 1988, Delors was re-elected President of the European Commission by common consensus of the member states. Speaking about pan-European activities in various spheres of interaction, he emphasized that they «have absolutely no desire for unification. By and large, every country has the right to inherit its own history, its traditions, customs and specific features. Our Europe will only be united if its diversity is preserved» [10, p. 21]. Delors became an icon of Euro-federalists and widely disliked by Euro sceptics, especially in Britain.

So, the Delors Commission gave a new momentum to the process of European integration. It 'completed' the internal market and laid foundations for the single European currency. European Economic and Monetary Union was based on the three stage plan drawn up by the Delors committee which led to the signing of the Single European Act (SEA) in February 1986 and the Treaty of Maastricht in 1992¹. The Treaty of Maastricht was signed by Delors and in November 1993 the Community officially became known as the European Union.

Like Robert Schuman, Jacques Delors sought to persuade European citizens and European religious leaders to seek the «soul of Europe». On many occasions he argued that if Brussels could not develop a spiritual dimension, it would fail. Reiterating Schuman's warnings, he stressed that the EU would not succeed only on the basis of legal systems and economy.

THE ISSUE OF EU ENLARGEMENT

Jacques Delors was an active and successful Euro-integrator, but he always kept in mind absorptive capacities of the European Economic Community in relation to potential member countries. Delors admitted the idea of multilevel integration and gradual levelling of the development of districts and regions of individual countries.

In February 1992, Delors published a report called «The Consequences of Enlargement», warning that «the admission of new members would increase the diversity and heterogeneity of the Community. In this case, the expansion should not be carried out due to the deepening of integration» [10, p. 273].

In June 1993, at the European Council meeting in Copenhagen on the initiative of Delors, the basic parameters of EU relations with the candidate countries were determined. The so-called «Copenhagen criteria» provide for the adequacy of candidate countries to meet the requirements of political, economic and functional criteria for EU membership. Speaking to the European Parliament in January 1995, European Commission President Jacques Delors proposed the model for the European Federation. In order to reduce costs for less developed economies, the project envisaged creation of different areas of co-operation around the consolidated European Union with different integration depths [10, p. 47].

At the end of 1995, Jacques Delors resigned as chairman of the European Commission. Later, in his speeches at various forums, Delors repeatedly drew attention of EU leaders to the fact that there should be observed a principle of so called «many integration speeds», since full functional integration, which could be acceptable for 15 EU Members, cannot be a realistic goal for 30 EU Member States in the future. After the Iron Curtain fall in November 1989, completely different European political arena has emerged. A dozen of former Communist states appeared on the world map, seeking values and high living standards of the European Community, thus challenging the absorptive capacity of the Community. In 2004, the Commission carried out the largest EU enlargement when eight new countries gained membership and further events of the enlargement have proved the Delors' fears. «These additions were widely criticised for risking serious

¹ available at: <https://en.wikipedia.org>.

dilution of the European ideals, and moving too fast. Fears were expressed that the project would fail under the weight of its own success» [5, p. 80].

Problems have also existed for years on whether EU «deepening» (i.e., further integration) is compatible with EU «widening» (i.e., further enlargement). In the 1990s and 2000s, the EU engaged in several efforts to reform its institutions, simplify often cumbersome decision-making processes, and thereby allow a bigger EU to function more effectively. These efforts culminated with the entrance into force of the Lisbon Treaty in 2009 (which also sought to enhance the EU's global role and increase democratic accountability within the EU). Nevertheless, critics charge that EU decision-making processes remain extremely complex, lack transparency, and are still too slow and unwieldy. Others note that differences in viewpoint are inevitable among so many countries and that decisions thus take time in what remains a largely consensus-based institution.

At the same time, some European leaders and publics worry about the implications of additional EU expansion on the EU's institutional capacities, its finances, and its overall identity. This is especially true with respect to large, culturally distinct countries, such as Turkey, or the poorer countries of «wider Europe» (usually considered to include Ukraine, Moldova, Georgia, Armenia, and Azerbaijan) that may harbour EU aspirations in longer term. Moreover, at the EU summit in Luxembourg in October 2019, France, the Netherlands and Denmark blocked the EU's decision to start accession negotiations with Albania and Northern Macedonia, referring to lack of progress over reforms in those countries. In addition, France called for a fundamental reform of the EU accession process.

ONGOING CHALLENGES AND FUTURE PROSPECTS

The European Union is a unique partnership in which member states have pooled sovereignty in certain policy areas and harmonized laws on a wide range of economic and political issues. The EU is the latest stage in a process of European integration begun after World War II, initially by six Western European countries, to promote peace, security, and economic development. The EU currently consists of 28 member states, including most of the formerly communist countries of Central and Eastern Europe.

For several years now, Germany has been actively lobbying for the construction of a gas pipeline from Russia, bypassing Ukraine. Construction of Russia's new Nord Stream-2 (NS-2) gas pipeline is declared to be completed in 2020. Through it, RF plans to pump to Europe annually up to 55 billion cubic meters of gas. It is expected that after the launch of the NS-2, the existing Russian gas transit routes through Ukraine will be minimized and the country's annual financial losses may total about \$ 3 billion.

The project is clearly beneficial to Germany, which receives a straight pipe and cheaply becomes the largest gas hub in Europe. Therefore, Berlin is imperatively promoting the Russian project, having already secured support of some allies. NS-2 is publicly supported by Austria, slightly less openly by the Netherlands and Belgium, friendly neutrality was taken by the French and Czechs. All of them are getting a piece of cake from the Russian «gas pie».

Although the core Christian values were indeed the basis of many European institutions, Schuman would be deeply concerned about Europe's future because of the overriding of materialistic values and the desire for immediate results. «Having stated that 'the European Movement would only be successful if future generations managed to tear themselves away from the temptation of materialism which corrupted society by cutting it off from its spiritual roots,' what would he conclude today?» [5, p. 82].

Thus, capitalism was concerned with raising capital in the first place, socialism focused on the role of a collective, and Christian values gave importance to the quality of life in a wide sense. In other words, society should not be judged by the GDP or productivity of its markets, but by how it promotes healthy relationships and comfort of life [11].

After a heavy economic crisis of 2008, the EU experiences economic difficulties again. Seasonally adjusted GDP rose by only 0.2% in both the euro area (EA19) and the EU28 during the second quarter of 2019, compared with the previous quarter, according to an estimate published by Eurostat, the statistical office of the European Union. In the first quarter of 2019, GDP had grown by 0.4% in the euro area and by 0.5% in the EU28.²

Economic difficulties have complicated the EU's ability to deal with multiple internal and external challenges. Among the most prominent challenges are:

- pending departure of the United Kingdom from the EU (Brexit);
- democracy and rule-of-law concerns in Poland, Hungary, and other EU members;
- migration and related societal integration concerns.

Perhaps the most prominent challenge for the EU is the United Kingdom's expected exit from the EU.

Thus, never before since the Second World War has Europe been in such an acute crisis as it was after the June 23, 2016 referendum, when the United Kingdom decided to leave the EU. UK voters decided in favour of a British exit from the EU (or Brexit) by a relatively narrow margin of 51.9% to 48.1%. The UK has since been engaged in withdrawal negotiations with the EU but remains a member of the EU until it formally leaves the organization. Several factors heavily influenced this outcome, including economic dissatisfaction (especially among older and middle-to lower-income voters), fears about globalization and immigration, and anti-establishment sentiments. Since that, Brexit has become a symbol of the crisis of Europe, which was unable to meet the challenges of the modern world.

The UK has long been considered one of the most euroskeptic members of the EU, with many British leaders and citizens traditionally cautious of handing over too much sovereignty to Brussels. As a result, the UK chose to remain outside the euro zone and the Schengen free movement area, and it negotiated the right to participate in only selected justice and home affairs policies.

The «leave» campaign appears to have successfully capitalized on arguments that the UK would be better off if it were free from EU regulations and from the EU principle of free movement, which had led to high levels of immigration to the UK from other EU countries and from developing ones.

² Eurostat Newsrelease 137/2019, 6 September, 2019, available at: ec.europa.eu/eurostat.

Following the 2017 election of French President Emmanuel Macron, EU supporters hoped that France would resume its traditional role as a strong leader of the EU alongside Germany. Many viewed this as crucial for the EU's future, especially in light of Brexit. Although Macron is a committed European integrationist and reformist, Merkel's tenure is drawing to a close. Now in her fourth term of office, Chancellor Merkel is increasingly facing domestic opposition and challenges to her authority, including from within her own centre-right political grouping, amid growing tensions over migration and asylum policy. In late October 2018, Merkel announced that she will not run for re-election in 2021. Moreover, Chancellor Merkel has been too constrained domestically to pursue significant new EU initiatives along the lines advocated for by Macron.

Furthermore, some observers assert that European leaders do not have a clear and shared strategic vision for the EU future development. True, the crises over Greece and migration have produced significant divisions and a lack of trust among EU member states. Moreover, these crises threatened the core EU principle of solidarity. However, various EU initiatives to manage the crisis proved largely unsuccessful.

Over the last few years concerns have grown about what many EU officials view as democratic backsliding in some member states, particularly Poland and Hungary. EU leaders and civil society organizations have criticized both countries for passing laws and adopting policies that appear to conflict with basic EU values and democratic norms. In addition, EU officials have voiced concerns recently about the rule of law and corruption in Romania and Malta. Some worry that EU tensions with Poland and Hungary reflect broader divisions within the EU. Poland and Hungary bristle at what they see as EU interference in their national sovereignty, in part because they believe that member states have ceded too much sovereignty in certain areas to Brussels. Both Poland and Hungary appear sceptical of further EU integration in some policy fields, such as migration [12].

Especially eroding for the EU unity are significant migrant and refugee flows. According to the United Nations, more than 1 million refugees and migrants reached Europe by crossing the Mediterranean Sea in 2015, roughly 363,000 did so in 2016 [13], over 172,000 in 2017, and over 105,000 thus far in 2018.³ Thus, the migrant and refugee flows have exposed deep divisions within the EU. The EU continues to work on developing a more comprehensive migration and asylum policy and on measures to better manage both legal and irregular migration. However, progress has been slow, and many EU national governments face considerable domestic pressure for ever-stricter policies designed largely to curb continued and future migration.

Since the earliest days of the European integration move, European leaders have valued U.S. support and recognized the U.S. role in helping to ensure European security and prosperity — Marshall Plan [14]. EU and European officials widely view NATO and the U.S. security guarantee as central to maintaining peace and stability on the European continent. Many consider U.S.-EU trade and investment ties, by virtue of their size and interdependence, as crucial to European economic well-being. Furthermore, as asserted in a September 2018 European Parliament resolution, many EU policymakers regard a cooperative U.S.-EU partnership as

³ U.N. High Commissioner for Refugees, «Mediterranean Situation», available at: <https://data2.unhcr.org/en/situations/mediterranean>.

«the fundamental guarantor for global stability» and as being in «the interest of both parties and of the world».⁴

The EU accounts for about one-fifth of U.S. total trade in goods and services, and the United States and the EU are each other's largest source and destination for foreign direct investment. Many in the EU greeted the July 25, 2018, accord between President Trump and European Commission President Juncker on renewing U.S.-EU economic cooperation as a positive first step toward de-escalating tensions on trade and tariff issues. EU officials hope that U.S.-EU discussions will lead to an end to U.S. tariffs on steel and aluminium products and prevent potential new U.S. tariffs on autos and auto parts. Administration officials and supporters credit President Trump's approach with compelling the EU to address U.S. trade concerns. Various EU officials and European analysts increasingly question whether the United States will remain a credible and reliable partner in the years ahead.

CONCLUSIONS

In light of the internal and external challenges facing the EU, the future shape and character of the bloc are being questioned. The EU would largely continue to function as it currently does, without any significant treaty changes or decision-making reforms.

The EU would probable to become a two-speed entity, consisting of a strongly integrated group of «core» countries and a group of «periphery» countries more free to select those EU policies in which they wish to participate.

Further EU integration essentially would be put on hold, and possibly reversed in some areas, with sovereignty on certain issues reclaimed by national capitals. Should euroskeptic parties come to power in more EU countries this outcome may be most probable.

Following the UK's Brexit, EU leaders acknowledged that it could no longer be «business as usual» and announced that the other 27 member states would launch a «political reflection» to consider the EU's future.

The EU would emerge from its current challenges more united and integrated. Such an outcome could actually be more likely as a result of Brexit, resulting in more aligned membership on the need for further political and economic integration. This configuration is likely not to encourage further EU enlargement.

Regardless of a formal decision to move toward a multispeed integration procedure, the EU appears to be pursuing greater integration in certain areas, with varying degrees of success. Over the past two years, EU leaders have announced several new initiatives to bolster security and defence cooperation.

REFERENCES

1. Victor Hugo. Speech at the opening of the Peace Congress in Paris on August 21, 1849. — Collected Works in 15 vols. Vol. 15, M., «GIHL», 1956 [in Russian].
2. Lenin V. Newspaper Social-Democrat, 1915, No. 44, August 23 [in Russian].
3. Illia Ilf, Evgeny Petrov. The Little Golden Calf, Russian Life Books, 2011, 450 p.

⁴ European Parliament, Resolution on the State of EU-US Relations, September 12, 2018, available at: http://www.europarl.europa.eu/doceo/document/TA-8-2018-0342_EN.html.

4. The Schuman Declaration — 9 May 1950. 3 p.
5. Fountain Jeff. *Deeply Rooted: The Forgotten Vision of Robert Schuman*. Seismos Press, 2nd ed., 2014, 136 p.
6. Margriet Krijtenburg. *Schuman's Europe: his frame of reference*. Leiden University, 2012, 313 p.
7. Letter from Adenauer to Schuman, 23 August, 1951, available at: <https://www.cvce.eu>.
8. Forster A. Euroscepticism in Contemporary British Politics. Opposition to Europe in British Conservative and Labour Parties since 1945. London, 2002, p. 77.
9. Ross G. Inside the Delors Cabinet. *Journal of Common Market*, 1994, № 32, p. 28.
10. Kopyka V., Shynkarenko T. The European Union: foundations and stages of formation. Kyiv, In Jure, 2001, 445 p. [in Ukrainian].
11. Filipenko Anton, ed. *Social and Solidarity Economy: The Ukrainian Coice*. Cambridge Scholars Publishing, 2017, 207 p.
12. Heather Grabbe and Stefan Lehne, «Defending EU Values in Poland and Hungary», *Carnegie Europe.eu*, September 4, 2017, available at: <https://carnegieeurope.eu>.
13. Griff Witte and Michael Birnbaum, «In Eastern Europe, the EU Faces a Rebellion More Threatening than Brexit», *Washington Post*, April 5, 2018.
14. Kistersky L., Burlyai G., Lypova T. «The Marshall plan» for Ukraine. *Strategic Panorama*, 2000, No. 3—4, pp. 90—97 [in Ukrainian].

Received on October 2, 2019

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Любо В. Речь при открытии Конгресса 21 августа 1849 года / Собр. соч. в 15 т. — Т. 15. — Москва, «ГИХЛ», 1956.
2. Ленин В. // Социал-демократ. — 1915. — № 44. — 23 августа.
3. Ilf I., Petrov E. *The Little Golden Calf*, Russian Life Books. — 2011. — 450 p.
4. The Schuman Declaration — 9 May 1950. — 3 p.
5. *Fountain J. Deeply Rooted: The Forgotten Vision of Robert Schuman*. — Seismos Press. — 2nd ed. — 2014. — 136 p.
6. *Krijtenburg M. Schuman's Europe: his frame of reference* / Leiden University, 2012. — 313 p.
7. Letter from Adenauer to Schuman. — 1951. — 23 August, available at: <https://www.cvce.eu>.
8. *Forster A. Euroscepticism in Contemporary British Politics. Opposition to Europe in British Conservative and Labour Parties since 1945*. — London : Routledge, 2002. — P. 77.
9. *Ross G. Inside the Delors Cabinet* // *Journal of Common Market*. — 1994. — No. 32. — P. 28.
10. Копійка В., Шинкаренко Т. Європейський Союз: Заснування і етапи становлення. — К. : Ін Юре, 2001. — 445 с.
11. *A Social and Solidarity Economy: The Ukrainian Choice*; [A. Filipenko (Ed.)]. — Cambridge Scholars Publishing, 2017. — 230 p.
12. *Grabbe H., Lehne S. Defending EU Values in Poland and Hungary* // *Carnegie Europe*. — 2017. — September 4, available at: <https://carnegieeurope.eu/2017/09/04/defending-eu-values-in-poland-and-hungary-pub-72988>.
13. *Witte G., Birnbaum M. In Eastern Europe, the EU faces a rebellion more threatening than Brexit* // *Washington Post*. — 2018. — April 5, available at: https://www.washingtonpost.com/world/europe/in-eastern-europe-the-eu-faces-a-rebellion-more-threatening-than-brexit/2018/04/04/310a6d8e-2604-11e8-a227-fd2b009466bc_story.html.
14. Кістерський Л., Бурляй А., Липова Т. План Маршалла для України // Стратегічна панорама. — 2000. — № 3—4. — С. 90—97.

Стаття надійшла 02.10.2019

*Л.Л. Кістерський, проф., д-р екон. наук,
проф. кафедри міжнародних економічних відносин,
Заслужений діяч науки і техніки України,
Донецький національний університет імені Василя Стуса,
вул. 600-річчя, 21, 21027, Вінниця, Україна
О.А. Романенко, канд. екон. наук, доц.,
доц. кафедри фінансового аналізу та аудиту,
Київський національний торговельно-економічний університет,
вул. Кіото, 19, 02000, Київ, Україна
Т.В. Липова, канд. екон. наук, доц.,
заступник Директора Інституту міжнародного ділового співробітництва,
вул. Лютеранська, 21/12, офіс 25, 01024, Київ, Україна*

НЕЗБАГНЕННІ ШЛЯХИ ЄВРОПИ: В ПОШУКАХ ГАРМОНІЇ

Проаналізовано мотиви, дії та наслідки інтеграційних і дезінтеграційних дій європейських країн і окремих політиків за останні 70 років. Показано провідну роль Франції та Німеччини в повоєнному об'єднанні Європи на основі християнських цінностей. Відзначено важливу позицію французьких політиків і особливу роль міністра закордонних справ Франції післявоєнної Європи Роберта Шумана, що запропонував план об'єднання народів Європи, який в сучасному вигляді перетворився на те, що ми сьогодні називаємо Європейським Союзом. Показано особливі інтеграційні успіхи за президентства в Європейській комісії француза Жака Делора. Обґрунтовано особливу роль Франції як в євроінтеграційних, так і в «евроскептичних» процесах сучасної Європи. Доведено унікальність партнерства, в якому держави-члени об'єднали суверенітет у певних сферах політики та узгодили закони щодо широкого кола економічних і політичних питань.

З'ясовано, що за останнє десятиріччя Європа явно відійшла від системи цінностей ініціаторів об'єднувальних процесів, що значною мірою стало причиною сучасної гострої кризи в ЄС; показано особливу роль Великої Британії та Німеччини у виникненні проблем, що призвели до втрати пріоритету християнських цінностей на користь короткострокового прагматизму. Проаналізовано абсорбційні можливості ЄС, які не відповідають викликам сучасного світу.

Доведено, що хоча основні християнські цінності формували багато європейських інституцій, сучасне переважання матеріалістичних цінностей в Європі та прагнення негайного матеріалізму викликають глибоке занепокоєння за майбутнє Об'єднаної Європи.

Обґрунтовано сценарії подальшого розвитку ЄС з урахуванням можливості різного ступеня інтегрованості, особливо потенціальних нових членів.

Ключові слова: об'єднання Європи; християнські цінності; Європейський Союз; інтеграція; дезінтеграція; система цінностей; криза ЄС; абсорбційні можливості; ступінь інтегрованості.

РЕДАКЦІЙНА ПОЛІТИКА ТА ЕТИЧНІ НОРМИ

Доступ до змісту журналу. Журнал «Економіка України» розповсюджується за передплатою друкованого або електронного варіанта. У вільному доступі на сайті журналу є розширені резюме до кожної статті. Відкритий доступ до повних версій статей журналу можливий на сайті журналу і на сайті Національної бібліотеки імені Вернадського з часовим лагом у 12 місяців.

Принципи. Редакційна політика журналу заснована на принципах об'єктивності та неупередженості при відборі статей з метою їх публікації; високих вимог до якості наукових досліджень; обов'язковості та конфіденційності рецензування статей; додержання колегіальності при ухваленні рішень щодо публікації статей; доступності та оперативності у спілкуванні з авторами; суворого дотримання авторських і суміжних прав (з укладанням з кожним автором (співавтором) Ліцензійного договору на використання твору).

Запобігання протизаконним публікаціям є відповідальністю кожного автора, редактора, рецензента, видавця, організації.

Етика публікацій. Редакційна колегія журналу вимагає від авторів наслідувати формальним та етичним правилам підготовки і публікації наукових робіт, що вони подають до редакції. Ці норми зумовлено стандартами якості наукових статей, прийнятими у світовому науковому співтоваристві, зокрема публікаційними принципами Publishing Ethics Resource Kit (PERK), рекомендаціями Elsevier, Комітету з етики публікацій (Committee on Publication Ethics, COPE), етичним кодексом вченого України, а також досвідом роботи іноземних та українських професіональних спільнот, наукових організацій, редколегій та редакцій видань.

Етичні зобов'язання редакційної колегії журналу

1. Всі члени редакційної колегії є рецензентами.
2. Редакційна колегія залишає за собою право направити рукопис на розгляд сторонньому рецензенту.
3. Редакційна колегія несе відповідальність за рівень наукового наповнення журналу.
4. Всі наукові матеріали проходять ретельний відбір через подвійне «сліпе» рецензування. Редакційна колегія залишає за собою право відхилити статтю або повернути її на доопрацювання. Автор зобов'язаний доопрацювати статтю відповідно до зауважень рецензентів.
5. Редакційна колегія без упередженості розглядає всі надані їй рукописи, оцінюючи кожний належним чином. Вона виносить об'єктивні рішення, які не залежать від комерційних або інших інтересів, і забезпечує чесний процес рецензування.
6. Редакційна колегія може відхилити рукопис без рецензування, якщо вважає, що він не відповідає профілю журналу.
7. Редакційна колегія виступає проти фальсифікації, плагіату, направлення автором одного рукопису до кількох журналів, багаторазового копіювання тексту статті в різних місцях, введення громадськості в оману щодо реального внеску автора в опубліковану наукову роботу.
8. Редакційна колегія має право вилучити вже опубліковану статтю в разі виявлення порушення будь-яких прав або загальноприйнятих норм наукової етики. Про даний факт вилучення статті редакція повідомляє як автору статті, так і організації, де було виконано дослідження.
9. Співробітники редакції не надають іншим особам інформації, пов'язаної із змістом рукописів, що перебувають на розгляді, крім осіб, які беруть участь у її фаховій оцінці.
10. Згідно з міжнародним законодавством щодо додержання авторського права на електронні інформаційні ресурси, матеріали сайту не можуть бути відтворені повністю або частково в будь-якій формі (електронній чи друкованій) без попередньої письмової згоди редакції журналу. При використанні опублікованих матеріалів у контексті інших документів обов'язково необхідними є посилання на першоджерело.
11. Редактори, автори і рецензенти повинні повідомляти про свої інтереси, які можуть вплинути на їх об'єктивність при редагуванні та рецензуванні матеріалів статей (випадок конфлікту інтересів). Такими можуть бути інтереси інтелектуального плану, фінансові, персональні, політичні, релігійні.

Етичні зобов'язання автора

1. Автор несе повну відповідальність за зміст статті і сам факт її публікації.
2. Автор повинен цитувати ті публікації, які мали визначальний вплив на суть викладеного у статті. Необхідно також належним чином вказувати джерела принципово важливих матеріалів, використаних у даній роботі, якщо вони не були отримані самим автором.
3. Є недопустимими плагіат як оригінальна робота і подання до публікації раніше надрукованої статті. У випадку виявлення зазначених фактів відповідальність несе автор.
4. Співавторами статті мають бути всі ті особи, які зробили вагомий науковий внесок у подану роботу і поділяють відповідальність за отримані результати. Автор, який подає рукопис до публікації, відповідає за те, щоб до списку співавторів були включені тільки ті особи, які відповідають критерію авторства, і бере на себе відповідальність за згоду інших авторів статті на її публікацію в журналі.

EDITORIAL POLICY AND ETHIC NORMS

Access to the contents of the journal. The journal «Economy of Ukraine» is circulated by the subscription of a printed or electronic version. The extended summary of each article is freely available on the site of the journal. The open access to the full versions of articles of the journal is allowed on the site of the Vernadsky National Library of Ukraine with a time lag of 12 months.

Principles. The editorial policy of the journal is based on the principles of objectivity and impartiality at the selection of manuscripts with the purpose of their publication; high exactions to the quality of scientific studies; obligation and confidentiality of the reviewing of manuscripts; compliance of the collectivity in the decision making concerning the publication of manuscripts; accessibility and immediacy of the communication with the authors; strict compliance of author's and related rights (with the conclusion of the License agreement for the use of the work with each author (coauthor)).

The prevention of illegal publications is the responsibility of each author, editor, reviewer, publisher, and organization.

Ethics of publications. The Editorial Board of the journal demands that the authors keep the appropriate level of formal and ethical rules in the preparation and the publication of scientific works submitted to the Editorial Board of the journal. These norms are determined by the quality standards for scientific articles accepted in the world scientific community, in particular, by the publication principles of the Publishing Ethics Resource Kit (PERK), recommendations of the academic publishing house Elsevier, Committee on Publication Ethics (COPE), the ethic code of Ukraine's scientists, and the work experience of foreign and Ukrainian professional communities, scientific institutions, editorial boards, and editorial staffs.

Ethic obligations of the Editorial Board of the journal

1. All members of the Editorial Board are reviewers.
2. The Editorial Board reserves the right to send a manuscript to an outer reviewer.
3. The Editorial Board is responsible for the level of the scientific content of the journal.
4. All scientific materials pass the careful selection and the «blind» reviewing. The Editorial Board reserves the right to reject a manuscript or to return it for a modification. The author must rework the manuscript in correspondence with the remarks of reviewers.
5. The Editorial Board considers all submitted manuscripts without bias, assesses properly each of them, and makes the objective decisions independent of commercial or other interests, and ensures the fair process of reviewing.
6. The Editorial Board can reject a manuscript without reviewing, by considering that it does not correspond to the profile of the journal.
7. The Editorial Board opposes the falsification, plagiarism, submission of a single work into several journals, multiple copying of article's text in different places, and misleading the community as for author's real contribution to a specific scientific work.
8. The Editorial Board has right to withdraw the published article in the case of the violation of any rights or commonly accepted norms of the scientific ethics. About such fact of the withdrawal of the article, the Editorial Board will inform the author and the organization, where such work was executed.
9. The editorial staff provides no information concerning the content of a manuscript under consideration to any persons, except for those participating in its professional assessment.
10. According to the international legislation as for the compliance of author's rights, the materials of a site cannot be reproduced completely or partially in any form (electronic or printed) without the preliminary written agreement of the Editorial Board of the journal. If the published materials are used in the context of other acts, the citation of the original source should be obligatorily made.
11. Editors, authors, and reviewers must inform about their interests, which would affect their objectivity at the editing and reviewing of the manuscripts (the case of a conflict of interests). Such can be the intellectual, financial, personal, political, or religious interests.

Ethic obligations of authors

1. The author bears the complete responsibility for the content of the article and for the very fact of its publication.
2. The author should cite those publications that had the defining influence on the essence of studies presented in the article and those that can rapidly inform the reader about the earlier works important for the comprehension of the given trend. It is necessary also to properly indicate the sources of basically significant results used in the, if those results were not got by the author his/herself.
3. The plagiarism as an original work and the submission of the earlier published article are impermissible. If such facts will occur, the author will bear the complete responsibility.
4. Coauthors of the article should be those persons who gave a weighty scientific contribution to the submitted work and share liability for the obtained results. The author submitting the manuscript for the publication is responsible for that the list of coauthors includes only those persons who correspond to the authorship criterion and takes the responsibility for the consent of other authors of the manuscript for its publication in the journal.

Рекомендовано до друку Редакційною колегією журналу
(протокол № 13 від 17.12.2019 р.)

Recommended for publication by the Editorial board
(Minutes № 13 of December 17, 2019)

При передруку посилання на журнал «Економіка України» обов'язкове
While using refer to «Economy of Ukraine» is obligatory

Адреса редакції:

01011, Київ, вул. Панаса Мирного, 26, кім. 602
тел. +38 (044) 280-12-34, +38 (044) 280-82-72
E-mail: econom-ukraine@ukr.net.
<http://www.economyukr.org.ua>

Редактор *І.В. Корнієнко*

Перекладач *Т.О. Охмакевич*

Художнє оформлення *Є.О. Ільницький*

Комп'ютерна верстка *К.М. Васильковська*

Підп. до друку 10.02.2020. Формат 70 × 108/16. Гарн. Minion Pro.

Ум. друк. арк. 7,80. Обл.-вид. арк. 8,47. Тираж 302 прим. Зам. № 5871

Віддруковано ВД «Академперіодика» НАН України, 01004, Київ-4, вул. Терещенківська, 4.
Свідцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 544 від 27.07.2001.

