

АКАДЕМІЧНИЙ
ОГЛЯД **АСАРЕМУ**
REVIEW
ЕКОНОМІКА ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО

НАУКОВИЙ
ЖУРНАЛ

Видається
з листопада 1994 року

1 (48) 2018

Виходить 2 рази на рік

З М І С Т

Економічна теорія

- Галасюк В.В. Принятие решений в условиях риска: от парадигмы полезности к парадигме четырёх базовых типов решений 5
- Іскаков А.А.,
Мандрика В.А. Еколого-економічна безпека сестейнового розвитку національної економіки..... 13

Фінанси і бухгалтерський облік

- Хомутенко А.В. Аналіз практики застосування інструментарію планування видатків і дефіциту державного бюджету України..... 23
- Мажара Г.А.,
Капустян В.О. Поведінкова складова у класичних підходах в ігрових задачах..... 33

Економіка підприємства

- Павлова В.А.,
Вакулич М.М. Стан та стратегічні перспективи розвитку вітчизняних металургійних підприємств 40
- Юринець З.В.,
Юринець Р.В.,
Гнилянська Л.Й. Перспективи формування інноваційної інфраструктури України 49

Менеджмент і маркетинг

- Тараненко І.В.,
Шевченко В.М.,
Селезньова О.Ю. Динаміка індексу споживчих настроїв населення в контексті економічного зростання країн..... 54
- Задоя О.А. Формування інституційного середовища забезпечення трансформації заощаджень в інвестиції 66

Світове господарство

- Задоя А.О. Міжнародні рейтинги та прямі іноземні інвестиції 73
- Шкура І.С. Розвиток соціально відповідального інвестування у світі..... 80
- РЕФЕРАТИ (Abstracts) 89

Журнал затверджено до друку і до поширення через мережу Інтернет за рекомендацією вченої ради Університету імені Альфреда Нобеля (протокол № 5 від 27 червня 2018 р.).

Головний редактор – Б.І. ХОЛОД,
доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).

Редакційна колегія:

А.О. Задоя – заступник головного редактора, доктор економічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
К.С. Айнабек, доктор економічних наук, професор (м. Караганда, Казахстан);
О.І. Амоша, доктор економічних наук, професор, академік НАН України (м. Донецьк);
В. Белецький, доктор хабілітований, професор (Варшава, Польща);
С.Б. Вакарчук, доктор фізико-математичних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
Г.Я. Глуха, доктор економічних наук, доцент (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
Р.С. Грінберг, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент РАН (м. Москва, Росія);
Г. Заман, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Румунської академії (м. Бухарест, Румунія);
В. Драшковиц, доктор економічних наук, професор (м. Котор, Чорногорія);
С.А. Єрохін, доктор економічних наук, професор (м. Київ);
В.В. Зірка, доктор філологічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
Г.О. Крамаренко, доктор економічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);

Б.М. Кузик, доктор економічних наук, професор, академік РАН (м. Москва, Росія);
С.В. Кузьмінов, доктор економічних наук, професор, (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
В.Є. Момот, доктор економічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
Г. Осташ, доктор хабілітований (м. Жешув, Польща);
В.А. Павлова, доктор економічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
О.А. Паршина, доктор економічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
Ю.Є. Петруня, доктор економічних наук, професор, (м. Дніпро);
О.В. Пушкіна, доктор юридичних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
І.В. Тараненко, доктор економічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
О.Б. Тарнопольський, доктор педагогічних наук, професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
В.А. Ткаченко, доктор економічних наук, професор, (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
С.Б. Холод, доктор економічних наук, доцент (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
В.Я. Швець, доктор економічних наук, професор (м. Дніпро);
Б. Шлюсарчик, доктор економічних наук, професор (Польща);
Л.В. Пилипчак, відповідальний секретар.

Програмні цілі – висвітлення результатів новітніх досліджень проблем і сутності процесів, що відбуваються в економіці у зв'язку з тенденціями розвитку суспільства, а також досягнень у галузі економічної науки та підприємстві у сучасному аспекті економічного і політичного устрою України.

Для економістів, вчених, студентів, аспірантів та всіх тих, хто цікавиться актуальними напрямками розвитку економіки.

Матеріали публікуються українською, російською і англійською мовами.

Журнал «Академічний огляд» затверджений у Переліку наукових фахових видань рішенням Атестаційної колегії Міністерства освіти і науки України (наказ від 10 травня 2017 р. № 693).

Журнал «Академічний огляд» зареєстровано у наукометричних базах та директоріях *Ulrich's Periodicals Directory*, *Directory of Open Access Journals (DOAJ)*, *Index Copernicus*, *Polish Scholarly Bibliography (PBN)* та індексується в *Google Scholar*.

© «Академічний огляд», 2018

© Університет імені Альфреда Нобеля, оформлення, 2018

CONTENTS

Economic theory

Galasyuk V.	Decision-making under risk: from the utility paradigm to the paradigm of four basic types of decisions.....	5
Iskakov A., Mandryka V.	Ecological and economic security of sustainable development of national economy	13

Finance and accounting

Khomutenko A.	An analysis of the practice of using the expenditure-planning toolkit and the state budget deficit of Ukraine	23
Mazhara G., Kapustian V.	Behavior component in classical approaches in game theories	33

Enterprise economics

Pavlova V., Vakulich M.	State and strategic perspectives for development of domestic metallurgical enterprises.....	40
Yurynets Z., Yurynets R., Gnylyanska L.	Prospects for the formation of Ukraine's innovation infrastructure.....	49

Management and marketing

Taranenko I., Shevchenko V., Selezneva O.	The dynamics of the consumer sentiment index in the context of countries' economic growth	54
Zadoia O.	Formation of an institutional environment for ensuring the transformation of savings into investment.....	66

World economy

Zadoia A.	International ratings and foreign direct investments	73
Shkura I.	Development of socially responsible investment in the World	80
ABSTRACTS	89

Редакція не обов'язково поділяє точку зору автора і не відповідає за фактичні або статистичні помилки, яких він припустився.

Усі права застережені. Повний або частковий передрук і переклади дозволено лише за згодою автора і редакції. При передрукуванні посилання на **«Академічний огляд»** обов'язкове.

Редактор *М.С. Кузнецова, О.О. Шевцова*
Комп'ютерна верстка *А.Ю. Такій*

*Свідоцтво про державну реєстрацію
КВ № 22574-12474ПР від 20.02.2017 р.*

Підписано до друку 14.05.2018. Формат 70×108/16. Ум. друк. арк. 8,05.
Тираж 300 пр. Зам. № .

Адреса редакції та видавця:
49000, м. Дніпро,
вул. Січеславська Набережна, 18.
Університет імені Альфреда Нобеля
Тел/факс (056) 778-58-66.
e-mail: rio@duan.edu.ua

Віддруковано у ТОВ «Роял Принт».
49052, м. Дніпро, вул. В. Ларіонова, 145.
Тел. (056) 794-61-05, 04
Свідоцтво ДК № 4765 від 04.09.2014 р.

В.В. ГАЛАСЮК,
кандидат экономических наук,
генеральный директор ООО АФ «КАУПЕРВУД»

ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ РИСКА: ОТ ПАРАДИГМЫ ПОЛЕЗНОСТИ К ПАРАДИГМЕ ЧЕТЫРЁХ БАЗОВЫХ ТИПОВ РЕШЕНИЙ

В статье обосновывается необходимость перехода от «парадигмы полезности» к «парадигме четырёх базовых типов решений». Кратко изложены основные положения «парадигмы четырёх базовых типов решений». Раскрыто ключевое различие «парадигмы полезности» и «парадигмы четырёх базовых типов решений», а также влияние этого ключевого различия на принятие решений в условиях риска.

Ключевые слова: принятие решений в условиях риска, полезность, величина стоимости решения, величина экономического интереса, парадигма четырёх базовых типов решений.

В 2018 г. опубликована монография под названием: «Справедливая рыночная стоимость объектов в сделках купли-продажи, дарения и мены» [1]. В этой монографии, отражающей положения «G-теории», изложена новая экономическая парадигма, основанная на «концепции четырёх базовых типов решений». Эту новую экономическую парадигму автор назвал: «парадигма четырёх базовых типов решений».

В данной статье для обоснования необходимости перехода от «парадигмы полезности» к «парадигме четырёх базовых типов решений» кратко изложены основные положения «парадигмы четырёх базовых типов решений», а также кратко раскрыто ключевое различие между парадигмой полезности и парадигмой четырёх базовых типов решений и его влияние на принятие решений в условиях риска.

Парадигма полезности

Экономическая наука на протяжении более чем двадцати столетий развивалась, основываясь на парадигме полезности, нашедшей своё воплощение в ряде

экономических теорий, в том числе и теории принятия решений в условиях риска.

Вместе с тем существование множества фактов несоответствия теории принятия решений в условиях риска экономической практике поставило вопрос о необходимости поиска новых теорий, которые были бы свободны от множества этих зафиксированных несоответствий [2–8].

Наиболее эффективным выходом из сложившейся ситуации на текущий момент явилось появление и развитие поведенческой экономики [4; 5; 7]. Самой значимой из всех теорий поведенческой экономики автору представляется теория перспектив, предложенная Д. Канеманом и А. Тверски [4].

Активное развитие поведенческой экономики в последние десятилетия создало впечатление того, что проблема существования множества фактов несоответствия теории принятия решений в условиях риска экономической практике решена благодаря поведенческой экономике. Однако именно существование множества специфических фактов, зафиксированных в результате обобщения психологических закономерностей

поведения респондентов при принятии ими экономических решений, как никогда ранее остро поставило вопрос о необходимости объяснения причин специфических феноменов, выявленных при принятии решений в условиях риска, не в рамках психологической теории, а именно в рамках экономической теории.

Чрезвычайно важно научиться различать рациональное и нерациональное поведение субъектов экономических отношений в рамках экономической теории, а не просто изучать и фиксировать психологические закономерности этого поведения.

Без существования экономической теории принятия решений в условиях риска не существовало бы возможности зафиксировать специфические факты её несоответствия практике принятия экономических решений в условиях риска.

Поскольку именно практика является критерием истины, в сложившейся ситуации единственно правильным выходом может быть формирование *новой экономической теории*, которая бы устранила существующие проблемы прежних теорий.

Автору представляется, что решить эту важную задачу можно лишь в рамках *новой парадигмы*, которая бы позволила избежать множества существующих противоречий между теорией и практикой принятия экономических решений в условиях риска.

Фундаментально значимым практическим результатом многовекового доминирования *парадигмы полезности* явилось то, что **решения в условиях риска, принимаемые субъектами экономических отношений, сравниваются на основе величин их стоимости.**

В рамках парадигмы полезности сравнивают величины стоимости решений, например, величины стоимости решений о покупке или величины стоимости решений об инвестиции, или величины стоимости решений об участии в лотерее, величины стоимости решений об участии в игре и т. п.

Величина стоимости экономических решений определяется *разницей* между

величиной стоимости получаемой *пользы* или *выгоды* либо, в более конкретном воплощении, *величиной стоимости* получаемого *дохода* от реализации конкретного решения и *величиной стоимости* утрат *пользы* или *выгоды* либо, в более конкретном воплощении, *величиной стоимости* понесённых *расходов*.

В наиболее абстрактном виде *величина стоимости решения* является *разницей* между *величинами стоимости* входящих и исходящих потоков благ по отношению к субъекту экономических отношений, принимающему решение, и являющихся следствием принимаемого им решения. Именно в этом, в конечном итоге, находит своё конкретное воплощение *парадигма полезности* в контексте теории принятия решений в условиях риска. На практике *парадигма полезности* воплощена, в частности, в широко применяемом *дисконтировании денежных потоков (Discounted cash flow – DCF)*, а также в расчёте *чистой приведенной стоимости (Net present value – NPV)*.

Процесс развития *«парадигмы полезности»* свидетельствует, что в рамках *«парадигмы полезности»* за множество столетий научного поиска так и не удалось проложить однозначного, устойчивого и надёжного пути *от полезности* к *субъективной потребительной стоимости*, не говоря уже о пути *от полезности* к *меновому стоимости*.

Парадигма четырёх базовых типов решений

В рамках формирования *«G-теории»* автором предложена *концепция четырёх базовых типов решений* [1]. Суть этой концепции заключается в том, что *множество решений субъектов экономических отношений по отношению к объектам экономических отношений состоит из четырёх базовых типов решений, имеющих единственно возможную естественную последовательность их реализации, названную «колесом Галасюка».*

Четыре базовых типа решений, воплощаясь в бесчисленном множестве

конкретных решений субъектов экономических отношений по поводу объектов экономических отношений, формируют *экономические отношения* субъектов экономических отношений по поводу объектов экономических отношений.

Почему базовых типов решений *четыре*, легко понять из следующего.

Возможны *исключительно два устойчивых*, то есть способных сохраняться некоторое время, *состояния* элементарной экономической системы «субъект-объект»: *состояние 0* – субъект не контролирует объект и *состояние 1* – субъект контролирует объект.

В *состоянии 0* субъект может принять *исключительно два альтернативных* базовых типа решения: «*продолжать не контролировать объект*» (R_{00}) или «*начать контроль над объектом*» (R_{01}).

В *состоянии 1* субъект может принять *исключительно два альтернативных* базовых типа решения: «*продолжать контролировать объект*» (R_{11}) или «*прекратить контроль над объектом*» (R_{10}).

Естественной последовательностью этих *четырёх базовых типов решений* в любой системе, состоящей из *двух элементов*, в том числе и в элементарной экономической системе «субъект-объект», является *следующая единственно возможная последовательность* *четырёх базовых типов решений*:

... R_{00} , R_{01} , R_{11} , R_{10} , R_{00} , R_{01} , R_{11} , R_{10} , R_{00} , R_{01} , R_{11} , R_{10} , ...

Это значит, что если субъект экономических отношений в текущий момент находится по отношению к объекту экономических отношений в *состоянии 0* и реализует базовый тип решения: «*продолжать не контролировать объект*» (R_{00}), то единственно возможным для реализации *следующим* базовым типом решения может быть *исключительно базовый тип решения*: «*начать контроль над объектом*» (R_{01}). Как только субъект экономических отношений осуществит базовый тип решения: «*начать конт*

роль над объектом» (R_{01}), он сразу же перейдёт в *состояние 1* по отношению к этому объекту экономических отношений и, соответственно, к реализации *базового типа решения*: «*продолжать контролировать объект*» (R_{11}), при этом единственно возможным для реализации *следующим* базовым типом решения может быть *исключительно базовый тип решения*: «*прекратить контроль над объектом*» (R_{10}). Как только субъект экономических отношений осуществит базовый тип решения: «*прекратить контроль над объектом*» (R_{10}), он сразу же перейдёт в *состояние 0* по отношению к этому объекту экономических отношений и, соответственно, к осуществлению *базового типа решения*: «*продолжать не контролировать объект*» (R_{00}) и так далее...

Это значит, что в рассматриваемом контексте любая элементарная экономическая система «субъект-объект» из *устойчивого состояния 0* может переходить *исключительно в устойчивое состояние 1*, а из *устойчивого состояния 1* – *исключительно в устойчивое состояние 0*.

То есть в рассматриваемом контексте, *устойчивые состояния* любой системы, состоящей из *двух элементов*, в том числе и *устойчивые состояния* элементарной экономической системы «субъект-объект», имеют *единственно возможную последовательность*:

... 0, 1, 0, 1, 0, 1, 0, 1, 0, ...

Если же мы будем рассматривать *состояние* любой системы, состоящей из *двух элементов*, как *процесс перехода* из *прошлого её состояния* в *будущее её состояние*, то тогда *устойчивое состояние 0* можно будет обозначить 00 (0 – в прошлом и 0 – в будущем), а *устойчивое состояние 1* можно будет обозначить 11 (1 – в прошлом и 1 – в будущем). *Переходное состояние* системы при её *переходе* от *состояния 00* к *состоянию 11* можно будет обозначить 01 (0 – в прошлом и 1 – в будущем), а *переходное состояние* системы при её *пере-*

ходе от состояния 11 к состоянию 00 можно будет обозначить 10 (1 – в прошлом и 0 – в будущем).

Таким образом в рассматриваемом контексте все устойчивые и переходные состояния любой системы, состоящей из двух элементов, в том числе и состояния элементарной экономической системы «субъект-объект», имеют единственно возможную последовательность:

... 00, 01, 11, 10, 00, 01, 11, 10, 00, 01, 11, 10, 00, 01, 11, ...

Эта единственно возможная последовательность состояний системы, состоящей из двух элементов, так же, как и последовательность четырёх базовых типов решений, отображается «колесом Галасюка» [1, с. 21].

В каждом из двух возможных устойчивых состояний элементарной экономической системы «субъект-объект» субъект может принять исключительно два альтернативных из четырёх базовых типов решений. Величины разницы между величинами стоимости именно этих двух альтернативных базовых типов решений будут определять величины экономического интереса субъекта экономических отношений к реализации этих двух альтернативных базовых типов решений в двух возможных устойчивых состояниях элементарной экономической системы «субъект-объект».

То есть в рамках парадигмы четырёх базовых типов решений экономический интерес субъекта экономических отношений к реализации им любого из четырёх базовых типов решений определяется величиной разницы между величиной стоимости базового типа решения, по отношению к реализации которого определяется экономический интерес, и величиной стоимости второго

альтернативного ему базового типа решения, исключительно возможно в данном устойчивом состоянии (0 или 1).

Ключевое различие между парадигмой полезности и парадигмой четырёх базовых типов решений и его влияние на принятие решений в условиях риска

Ключевым различием между парадигмой полезности и парадигмой четырёх базовых типов решений в контексте теории принятия решений в условиях риска является то, что в рамках парадигмы полезности конкретные решения в условиях риска, принимаемые субъектами экономических отношений, сравниваются на основе величин их стоимости, а в рамках парадигмы четырёх базовых типов решений конкретные решения сравниваются на основе величин экономических интересов к реализации этих конкретных решений.

Для того, чтобы понять суть сказанного, рассмотрим следующую ситуацию.

Допустим, что субъекту экономических отношений необходимо принять решение о выборе одного из двух потенциальных объектов покупки: O_1 или O_2 .¹

Если субъект экономических отношений будет принимать решение о выборе в рамках парадигмы полезности, то он определит по отношению к каждому из этих двух объектов величины стоимости «решения о начале контроля над объектом» $(R_{01})_1$ и $(R_{01})_2$ и выберет из двух объектов тот, который обеспечит ему наибольшую величину стоимости «решения о начале контроля над объектом».

Если же субъект экономических отношений будет принимать решение о выборе в рамках парадигмы четырёх базовых типов решений, то он вначале определит по отношению к каждому из этих двух

¹ С позиций концепции четырёх базовых типов решений, предложенной автором в рамках «G-теории», решения о покупке и решения об инвестиции относятся к одному и тому же базовому типу решений «начать контроль над объектом».

объектов *величины стоимости решения «начать контроль над объектом»* $(R_{0V})_1$ и $(R_{0V})_2$ и *величины стоимости решения «продолжать не контролировать объект»* $(R_{00})_1$ и $(R_{00})_2$, а затем определит *величины экономического интереса к реализации каждого из двух решений «начать контроль над объектом»* $(I_{0V})_1 = (R_{0V})_1 - (R_{00})_1$ и $(I_{0V})_2 = (R_{0V})_2 - (R_{00})_2$ и выберет тот из двух объектов, начало контроля над которым будет для него соответствовать *наибольшей величине его экономического интереса*.

Существенная разница в результатах выбора в рамках двух указанных выше парадигм очевидна.

Понять лучше практические последствия *перехода от парадигмы полезности к парадигме четырёх базовых типов решений*, помогут рис. 1 и 2, на которых изображены переходы от выбора решения по величине его стоимости к выбору решения по величине экономического интереса к его реализации для *состояний 0* и *1* соответственно.

На рис. 1 и 2 приняты следующие обозначения:

$R_{j(0)i}$ – решение «начать контроль над объектом» j -го субъекта экономических отношений по отношению к i -му объекту экономических отношений, не контролируемому им (состояние 0);

$R_{j(00)i}$ – решение «продолжать не контролировать объект» j -го субъекта экономических отношений по отношению к i -му объекту экономических отношений, не контролируемому им (состояние 0);

$I_{j(0)i}$ – экономический интерес j -го субъекта экономических отношений к реализации им решения «начать контроль над объектом» по отношению к i -му объекту экономических отношений, не контролируемому им (состояние 0);

$R_{j(01)i+1}$ – решение «начать контроль над объектом» j -го субъекта экономических отношений по отношению к $i+1$ -му объекту экономических отношений, не контролируемому им (состояние 0);

$R_{j(00)i+1}$ – решение «продолжать не контролировать объект» j -го субъекта

экономических отношений по отношению к $i+1$ -му объекту экономических отношений, не контролируемому им (состояние 0);

$I_{j(01)i+1}$ – экономический интерес j -го субъекта экономических отношений к реализации им решения «начать контроль над объектом» по отношению к $i+1$ -му объекту экономических отношений, не контролируемому им (состояние 0);

$R_{i(10)i}$ – решение «прекратить контроль над объектом» i -го субъекта экономических отношений по отношению к i -му объекту экономических отношений, контролируемому им (состояние 1);

$R_{i(11)i}$ – решение «продолжать контролировать объект» i -го субъекта экономических отношений по отношению к i -му объекту экономических отношений, контролируемому им (состояние 1);

$I_{i(10)i}$ – экономический интерес i -го субъекта экономических отношений к реализации им решения «прекратить контроль над объектом» по отношению к i -му объекту экономических отношений, контролируемому им (состояние 1);

$R_{i(10)i+1}$ – решение «прекратить контроль над объектом» i -го субъекта экономических отношений по отношению к $i+1$ -му объекту экономических отношений, контролируемому им (состояние 1);

$R_{i(11)i+1}$ – решение «продолжать контролировать объект» i -го субъекта экономических отношений по отношению к $i+1$ -му объекту экономических отношений, контролируемому им (состояние 1);

$I_{i(10)i+1}$ – экономический интерес i -го субъекта экономических отношений к реализации им решения «прекратить контроль над объектом» по отношению к $i+1$ -му объекту экономических отношений, контролируемому им (состояние 1).

Рассмотрим рис. 1. На нём изображены *два фундаментально разных варианта выбора решений «начать контроль над объектом»* (R_{01}) j -м субъектом экономических отношений, находящимся *в состоянии 0* по отношению к i -му и $i+1$ -му объектам экономических отношений. Слева изображён выбор решения *в рамках парадигмы полезности*.

Справа изображён выбор решения *в рамках парадигмы четырёх базовых типов решений*.

Осуществляя выбор решения *в рамках парадигмы полезности*, j -й субъект экономических отношений сделает выбор в пользу $i+1$ -го объекта экономических отношений, поскольку именно этот выбор обеспечит ему *максимальную полезность*, отражаемую *максимальной стоимостью выбранного решения*: $R_{j(0)i+1} > R_{j(0)i}$.

Это значит, что *в рамках парадигмы полезности* в рассматриваемом примере субъект экономических отношений выберет решение $R_{j(0)i+1}$.

Если же j -й субъект экономических отношений будет осуществлять выбор решения *в рамках парадигмы четырёх базовых типов решений*, то он сделает выбор в пользу i -го объекта экономических отношений, поскольку именно этот выбор соответствует *максимальной величине его экономического интереса*: $I_{j(0)i} > I_{j(0)i+1}$.

Это значит, что *в рамках парадигмы четырёх базовых типов решений* в рассматриваемом примере субъект экономических отношений выберет решение $R_{j(0)i}$.

Таким образом, в рассматриваемом примере *в рамках парадигмы полезности* субъект экономических отношений выберет решение $R_{j(0)i+1}$, а *в рамках парадигмы четырёх базовых типов решений* он выберет решение $R_{j(0)i}$.

Изложенное выше демонстрирует, что *в рамках парадигмы четырёх базовых типов решений не существует условий для возникновения так называемого парадокса Адама Смита об алмазах и воде, поскольку по отношению к одному и тому же объекту у субъекта экономических отношений в разных конкретных ситуациях будет разный экономический интерес*.

Рассмотрим рис. 2. На нём изображены *два фундаментально разных варианта выбора решений «прекратить контроль над объектом»* (R_{10}) i -м субъектом экономических отношений, на-

ходящимся *в состоянии 1* по отношению к i -му и $i+1$ -му объектам экономических отношений. Слева изображён выбор решения *в рамках парадигмы полезности*. Справа изображён выбор решения *в рамках парадигмы четырёх базовых типов решений*.

Осуществляя выбор решения *в рамках парадигмы полезности*, i -й субъект экономических отношений сделает выбор в пользу $i+1$ -го объекта экономических отношений, поскольку именно этот выбор обеспечит ему *максимальную полезность*, отражаемую *максимальной стоимостью выбранного решения*: $R_{i(10)i+1} > R_{i(10)i}$.

Это значит, что *в рамках парадигмы полезности* в рассматриваемом примере субъект экономических отношений выберет решение $R_{i(10)i+1}$.

Если же i -й субъект экономических отношений будет осуществлять выбор решения *в рамках парадигмы четырёх базовых типов решений*, то он сделает выбор в пользу i -го объекта экономических отношений, поскольку именно этот выбор соответствует *максимальной величине его экономического интереса*: $I_{i(10)i} > I_{i(10)i+1}$.

Это значит, что *в рамках парадигмы четырёх базовых типов решений* в рассматриваемом примере субъект экономических отношений выберет решение $R_{i(10)i}$.

Таким образом, в рассматриваемом примере *в рамках парадигмы полезности* субъект экономических отношений выберет решение $R_{i(10)i+1}$, а *в рамках парадигмы четырёх базовых типов решений* он выберет решение $R_{i(10)i}$.

Таким образом, мы видим, что *переход от парадигмы полезности к парадигме четырёх базовых типов решений концептуально изменяет алгоритм выбора решений, что имеет существенные практические последствия и создаёт благоприятные условия для более высокого уровня соответствия экономической теории фактам экономической практики*.

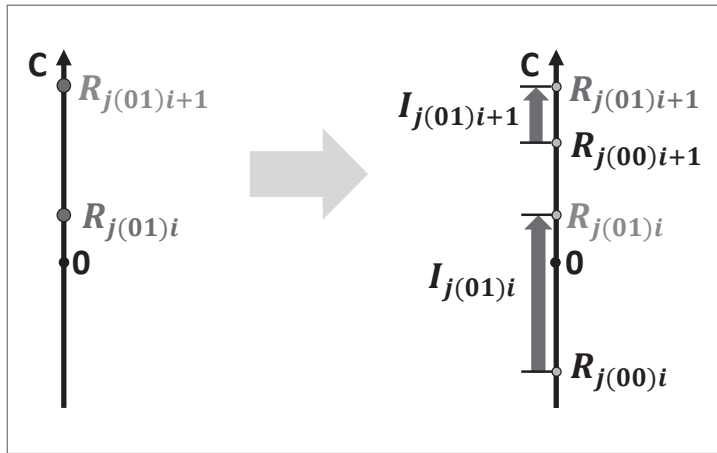


Рис. 1. Переход от выбора решения по величине его стоимости к выбору решения по величине экономического интереса к его реализации (состояние 0)

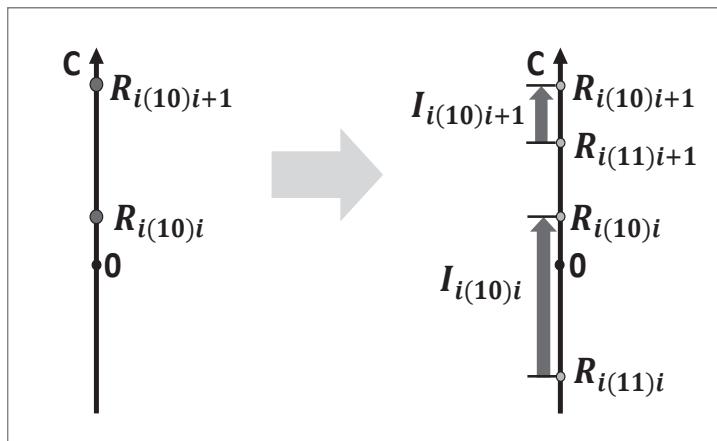


Рис. 2. Переход от выбора решения по величине его стоимости к выбору решения по величине экономического интереса к его реализации (состояние 1)

В данной статье мы обратили внимание на то, что в рамках *парадигмы четырёх базовых типов решений* не существует условий для так называемого парадокса А. Смита о воде и алмазах.

В последующих публикациях автор намеревается продемонстрировать, что в рамках *парадигмы четырёх базовых типов решений* не существует условий и для парадокса Мориса Алле.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Galasyuk Valeriy. Fair Exchange Value of Objects in Purchase-Sale, Gift and Exchange Transactions: [Monography] / Valeriy Galasyuk; traslation from ukr. Oksana Zadoya, Valeriy Galasyuk. – Dnipro: ART-PRES, 2018. – 208 p.

2. Allais M. Le Comportement de l'Homme Rationnel devant le Risque: Critique des Postulats et Axiomes de l'Ecole Americaine / M. Allais // Econometrica. – 1953. – Vol. 21, № 4 (Oct.). – P. 503–546.

3. Maurice Allais. La science économique d'aujourd'hui et les faits / Allais Maurice // *Revue des Deux Mondes*. – 1990. – Juin. – P. 54–74.
4. Daniel Kahneman. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk / Kahneman Daniel, Tversky Amos // *Econometrica*. – 1979. – Vol. 47, № 2. (Mar.). – P. 263–292.
5. Ariely Dan. Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions / Dan Ariely. – New York: HarperCollins, 2008. – 304 p.
6. Bernstein, Peter L. Against The Gods: The Remarkable Story of Risk / Peter L. Bernstein. – New York: John Wiley&Sons, 1995. – 368 p.
7. Thaler Richard H. Misbehaving: The Making of Behavioral Economics / Richard H. Thaler. – New York: W.W. Norton, 2015. – 432 p.
8. Paul J.H. Schoemaker. The Expected Utility Model: Its Variants, Purposes, Evidence and Limitations / Schoemaker Paul J.H. // *Journal of Economic Literature*. – 1982. – Vol. XX, no. 2, June. – P. 529–563.

References

1. Galasyuk, V. (2018). Fair Exchange Value of Objects in Purchase-Sale, Gift and Exchange Transactions. Dnipro, ART-PRES Publ., 208 p.
2. Allais, M. (1953). Le Comportement de l'Homme Rationnel devant le Risque: Critique des Postulats et Axiomes de l'Ecole Americaine. *Econometrica*, vol. 21, no. 4 (Oct.), pp. 503-546.
3. Allais, M. (1990). La science économique d'aujourd'hui et les faits. *Revue des Deux Mondes*, juin, pp. 54-74.
4. Kahneman, D., Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, vol. 47, no. 2. (Mar.), pp. 263-292.
5. Dan, A. (2008). Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions. New York, HarperCollins Publ., 304 p.
6. Bernstein, Peter L. (1995). Against The Gods: The Remarkable Story of Risk. New York, John Wiley&Sons Publ., 368 p.
7. Thaler, Richard H., (2015). Misbehaving: The Making of Behavioral Economics. New York, W.W. Norton Publ., 432 p.
8. Schoemaker, Paul J.H. (1982). The Expected Utility Model: Its Variants, Purposes, Evidence and Limitations. *Journal of Economic Literature*, June, vol. 20th, no. 2, pp. 529-563.

У статті обґрунтовується необхідність переходу від «парадигми корисності» до «парадигми чотирьох базових типів рішень». Стисло викладено основні положення «парадигми чотирьох базових типів рішень». Розкрито ключову відмінність «парадигми корисності» і «парадигми чотирьох базових типів рішень», а також вплив цієї ключової відмінності на прийняття рішень в умовах ризику.

Ключові слова: прийняття рішень в умовах ризику, корисність, величина вартості рішення, величина економічного інтересу, парадигма чотирьох базових типів рішень.

In this paper the need for a transition from the utility paradigm to the paradigm of four basic types of decisions is grounded. Main provisions of the paradigm of four basic types of decisions are briefly presented. Key differences between the utility paradigm and the paradigm of four basic types of decisions are presented as well as the influence of this key difference on decision-making under risk.

Key words: decision-making under risk, utility, value of decision, value of economic interest, the paradigm of four basic types of decisions.

Одержано 25.05.2018.

УДК 330.52:504

DOI 10.32342/2074-5354-2018-1-48-2

А.А. ІСКАКОВ,
аспірант Сумського державного університету

В.А. МАНДРИКА,
аспірант Сумського державного університету

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА СЕСТЕЙНОВОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ¹

Досліджено основні підходи до розуміння понять економічної та екологічної безпеки. Наведено бачення сутності поняття «еколого-економічна безпека» як складової національної безпеки та структури національної безпеки. Запропоновано низку заходів, що матимуть вплив на зміцнення рівня енергетичної та еколого-економічної безпеки України.

Ключові слова: національна економіка, національна безпека, еколого-економічна безпека, відновлювальна енергетика, енергоефективність.

Постановка проблеми. Розвиток України визначається, перш за все, з позиції стратегії розвитку національної безпеки, головними складовими якої виступають економічна та екологічна безпеки сталого розвитку. Національна безпека держави, беручи до уваги сучасний стан довкілля, все більше має залежати від економічної та екологічної сфер і ефективних державних заходів управління ними, а також від заходів, що забезпечуватимуть згладжування наслідків надзвичайних ситуацій техногенного чи природного характеру, раціональне використання вичерпних природних ресурсів. Можна також сказати, що взаємодія соціальних і природних факторів стала визначальною у негативному впливі на довкілля країни. Отже, забезпечення еколого-економічної безпеки залишається нині одним з основних способів розв'язання проблем у сфері національної безпеки, що гарантуватиме суспільству стійкий розвиток, відкриватиме нові можливості для форм діяльності з метою забезпечення національної безпеки – со-

ціальної, економічної, екологічної, політичної тощо.

Аналіз останніх публікацій. Питання визначення сутності економічної та екологічної безпеки та їх місця у структурі національної безпеки досліджувалися у наукових працях І.І. Яремко [3], Ю.В. Єгорова [4], А.Б. Качинського [5], В.М. Ячменьової та Н. В. Зайцева [6], В. Случика і М. Матківського [10] та ін. Перспективи вдосконалення системи управління еколого-економічною безпекою національної економіки висвітлені у працях І.С. Белік [16] і Т.В. Іванової [17]. У праці [18] визначено пріоритети еколого-економічного розвитку України, покликані стимулювати реалізацію прогресивних стратегій природокористування і відновлення природних ресурсів з урахуванням рівня міжнародної екологічної безпеки. Однак питання зміцнення еколого-економічної безпеки України в умовах інтернаціоналізації господарських відносин, що проявляється в уніфікації регуляторної політики країн світової спільноти, формуванні ресурсної та виробничо-наукової

¹ Робота виконана в межах НДР «Організаційно-економічні механізми стимулювання розвитку відновлювальної енергетики України» (№ ДР 0117U002254).

взаємозалежності національних економік і ринків, розширенні транскордонного руху всіх ресурсів, розвитку транснаціональних форм господарювання і становленні єдиного гео економічного простору, потребує подальших досліджень.

Мета статті – проаналізувати поняття економічної та екологічної безпеки, дати визначення поняттю «еколого-економічна безпека» як складової національної безпеки, що забезпечує національний суверенітет, та запропонувати заходи із зміцнення еколого-економічної безпеки української економіки з урахуванням сучасних тенденцій.

Виклад основного матеріалу. Національна безпека є достатньо складною системою, в якій слід виділити такі сфери: державна, воєнна безпека та безпека державного кордону, зовнішньополітична, внутрішньополітична, економічна, екологічна, соціальна і гуманітарна, інформаційна, науково-технологічна [1].

Економічна безпека має оберігати економіку країни від зовнішніх і внутрішніх загроз, забезпечувати можливість і здатність створення відповідних соціально-економічних умов для стабільного фізичного та морального розвитку як окремої особи, так і цілого суспільства й держави. Вона забезпечує умови для розв'язання основних проблем у соціально-економічній сфері, задовольняє в необхідних розмірах життєві потреби суспільства, протидіє економічному та фінансовому тиску ззовні, впливу руйнівних сил усередині держави, а також є тим базисом, що надає поштовх до ефективного функціонування економічної системи.

Л.І. Дмитриченко вважає, що економічна безпека – це такий стан держави, за якого вона в змозі генерувати та розвивати ефективні можливості для зростання добробуту та перспективного розвитку суспільства. Одним з основних критеріїв економічної безпеки при цьому слід вважати здатність національної економіки зберігати або забезпечувати поновлення рівня суспільного відтворення в умовах критичного зменшення (або навіть припинення) поставок необхідних ресурсів

(товарів, послуг) чи кризових ситуацій екзогенного та ендогенного характеру [2].

Економічна безпека у системі забезпечення сталої національної безпеки відіграє важливу роль. Сутність її полягає у тому, що вона є фундаментом державної суверенності, який забезпечує можливість розвитку для інших видів безпеки. Можна сказати, що економічна безпека – це базис для функціонування всіх елементів національної безпеки (воєнної, науково-технічної, соціальної, екологічної).

У більш широкому сенсі національну безпеку слід трактувати як спроможність держави своєчасно реагувати на екзогенні та ендогенні деструктивні фактори, що проявляються у вигляді соціальних, економічних, політичних та інших загроз, наявність яких може спричинити соціально-економічні депресії або навіть порушення цілісності держави.

Оскільки безпека держави у всіх її формах реалізується через відповідне державне фінансування, основою якого є створений внутрішній валовий продукт, то чи не найважливішою її складовою є саме економічна безпека. Вона характеризується таким станом національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз, забезпечує конкурентоспроможність держави, її незалежність від зовнішнього середовища та економічний добробут населення [3].

Необхідно підкреслити, що сферу економічної безпеки слід розглядати у сукупності з екологічною складовою національної безпеки, бо вони є нерозривно пов'язаними. Так, причиною кризового екологічного становища України є переважно економічні фактори, а саме [4; 5]:

- структурна зміна господарства з домінування сировинно-видобувних та ресурсоемних виробництв;

- екстенсивний розвиток сільсько-господарської промисловості, який не може забезпечити населення достатньою кількістю екологічно чистих продуктів;

- відсутність обґрунтування економічного розвитку з позиції екологічних процесів проектів і планів, що розробляються підрозділами міністерств на під-

ставі інструкцій та методик, нормативно-технічної документації з розміщення, будівництва та експлуатації господарських об'єктів і комплексів, на створення нової техніки, технологій і матеріалів;

– відсутність ефективно діючих адміністративно-економічних механізмів захисту довкілля;

– слабкий моральний рівень суспільства і відсутність екологічного мислення керівників на різних рівнях управління.

Ряд авторів розглядають екологічну безпеку стосовно конкретної сфери господарювання і природокористування: агропромисловий комплекс, енергетика, лісове господарство, управління відходами, міжнародна торгівля і т. д. При такому підході можливе обґрунтування пріоритетності застосування змін окремих, як правило, нових економічних інструментів і важелів, що дозволяє вирішити проблему забезпечення екологічної безпеки в окремих випадках, але не дозволяє виділити принципіальної основи побудови економічного механізму забезпечення екологічної безпеки. Тільки комплексний підхід до формування економічного механізму забезпечення екологічної безпеки, базований на побудові системи загальних принципів і пріоритетів, забезпечує відповідність використовуваних організаційних, економічних інструментів їх функціональному призначенню, дозволяє поєднувати різні види управлінського впливу [6].

Специфічною рисою екологічної безпеки є те, що для забезпечення постійного розвитку найбільш важливих інтересів людини, суспільства чи навколишнього середовища державні органи повинні за допомогою своїх управлінських рішень запобігати та своєчасно ліквідувати загрози і небезпеки (потенційні чи реальні), які є наслідком функціонування, природних, техногенних та антропогенних системних факторів. Отже, національні інтереси суспільства вимагають такого рівня державного управління національною безпекою, щоб гарантовано забезпечувати рівновагу в екологічній системі, а також гарантувати захищеність середови-

ща проживання населення країни. Структура такого природного середовища утворюється із системи елементів атмосфери, гідросфери, літосфери і космосфери, видового складу тваринного й рослинного світу, природних ресурсів, між якими існує взаємозв'язок, збереження яких є завданням природоохоронної діяльності держави [7].

Як вважають Л.Г. Мельник та Л. Хенс, метою екологічної безпеки є утримання природо-ресурсного потенціалу кожної країни у такому стані, що міг би забезпечити виконання навколишнім середовищем таких груп функцій: 1) економічних (темпи самовідтворення відновлюваних природних ресурсів мають бути не меншими за темпи їх використання, а швидкість заміщення невідновлюваних ресурсів відновлюваними повинна бути не меншою за темпи використання останніх); 2) екологічних (підтримування гомеостазу екосистем); 3) соціальних (забезпечення фізичного та морального здоров'я людей та їх постійного соціального розвитку) [8].

В.П. Стадник пропонує вважати екологічну безпеку (як складову національної) станом захищеності кожного окремого громадянина й суспільства в цілому та довкілля від зумовлених різними видами внутрішніх і зовнішніх загроз небезпек, у першу чергу антропогенного та техногенного походження [9].

Сучасні тенденції розвитку міжнародних відносин посилюють дію факторів, що впливають на стан безпеки як окремих держав, так і цілого ланцюга держав [10]. Слід зазначити, що екологічні загрози не мають форми дій цілеспрямованого характеру, оскільки вони за своєю сутністю є лише непередбаченими наслідками екологічних катаклізмів. Також екологічні загрози неможливо підпорядкувати якимось міжнародним нормам щодо недоторканості державних кордонів. Екологічні загрози можуть не тільки спричинити напруженість відносин між державами, але й спричинити нові конфлікти, припинити які неможливо буде навіть за ситуації із спільними військовими діями.

Або ж навпаки – їх вирішення може стати деяким елементом взаємодії, зблизити держави і народи. У вирішенні проблем екологічної безпеки велике значення має такий фактор, як час, оскільки ці загрози матимуть життєво важливий характер на довгострокову перспективу. Аспект екологічної безпеки охоплює реальні загрози, наслідком чого є залежність від них рівня безпеки регіону, держави чи світу загалом. Краще усвідомлення людством комплексу взаємозв'язків між станом довкілля у різних кутках планети підштовхне до більш серйозного його ставлення до розуміння регіональних, державних та глобальних наслідків щодо окремих змін у довкіллі. Розв'язання екологічних проблем вимагає узгоджених дій у формі співробітництва урядових та неурядових організацій, співробітництва між окремими державами чи ланцюгами держав, вироблення довгострокової екологічної політики. Тому екологічна безпека має ставати все більш важливішою як на рівні національної, так і на рівні глобальної безпеки.

Захист довкілля є і буде залишатися у довгостроковій перспективі дуже важливим завданням. Стабільність і безпека є особливими напрямками глобальної стратегії розвитку, на які необхідно спрямовувати сьогодинські управлінські рішення усіх рівнів.

Екологічні фактори безпеки в Україні є нагальними політичними питаннями, якими терміново будуть вимушені займатися вітчизняні політики через те, що наразі набула надзвичайного загострення глобальна проблема охорони навколишнього середовища, найголовнішою причиною якої є низький рівень розробки та впровадження ресурсо- та енергозберігаючих технологій, внаслідок чого із загального обсягу природної речовини, що використовується у процесі виробництва, форми кінцевого продукту набуває надто мало використовуваної сировини [10].

Деякі фахівці розглядають економічну та екологічну безпеку у рамках єдиного та неподільного цілого. Так, О.В. Прокopenко та В.Ю. Школа пропонують

розглядати еколого-економічну безпеку як такий стан глобальної стійкості та динамічної рівноваги соціально-еколого-економічної системи, за якого забезпечується надійне існування, відтворення та розвиток. Вони стверджують, що такий підхід до розуміння еколого-економічної безпеки дозволяє розглядати її як функцію системи, спрямовану на досягнення її максимальної ефективності, мінімальне порушення її рівноваги внаслідок зовнішніх впливів, підвищення стійкості до них, збереження здатності до саморегенерації та самоорганізації. Еколого-економічна безпека має забезпечувати таку внутрішню взаємодію елементів соціально-еколого-економічної системи, за якої високі темпи розширеного відтворення виробництва, економічного зростання і підвищення добробуту супроводжуються збереженням та покращанням навколишнього середовища [11].

На думку авторів, еколого-економічну безпеку як складову національної безпеки, що забезпечує національний суверенітет, слід розглядати як сукупність еколого-економічних відносин, які виникають між суб'єктами управління, підприємствами, суспільством та навколишнім середовищем з приводу підтримання таких якісних характеристик природного середовища і забезпечують реалізацію прав суспільства на своє існування у сприятливому навколишньому середовищі та економічних інтересів природокористувачів в умовах інтернаціоналізації суспільних відносин та збалансування еколого-економічних благ між країнами, яке відбувається від впливом науково-технічного прогресу.

Однією з найважливіших обставин, що зумовлюють політичну та економічну нерівність держав на глобальному рівні, стає наявність природних ресурсів. До сьогодні чинники навколишнього середовища відіграють дуже важливу роль: у занепаді слабких цивілізацій та розвитку передових цивілізацій; економічному розвитку держав; колоніальних та експансіоністських тенденцій; різниці в політичній та економічній силі держав.

Україна – держава з потужним і розвиненим природно-ресурсним потенціалом (ПРП), що охоплює мінеральні, земельні, водні, лісові, фауністичні та природні рекреаційні ресурси. Більшість корисних копалин в Україні видобувається у межах регіонів, які сформувалися за тривалий період розвитку її гірничовидобувної промисловості і мають свою специфіку [2].

До недавнього часу екологічні проблеми успішно вирішувалися із застосуванням програмно-цільового підходу в управлінні, внаслідок чого реалізовувалися спеціальні програми в галузі охорони довкілля та природокористування, які незначною мірою дозволили знизити антропогенне навантаження на екологічні системи, але не вирішили проблеми відносин людини з навколишнім і природним середовищем. Ситуація, що склалася, висунула вимоги до управління відносинами людського суспільства з навколишнім середовищем на певній території і раціонального використання природно-ресурсного потенціалу [12].

Очевидно, що гармонізація умов економічного та екологічного розвитку не може бути досягнута автоматично. Фахівці підкреслюють, що «адекватне функціонування ринкового механізму у всіх сферах діяльності, в тому числі і природоохоронній, передбачає не тільки відносну свободу обміну товарами, послугами, ресурсами тощо, але і включення досить жорсткого механізму централізованого управління у сфері взаємовідносин людини, суспільства і біосфери» [13].

У зв'язку з цим одним з головних напрямів забезпечення екологічної безпеки є проведення відповідної політики з боку держави. І. Синякевич пропонує здійснювати забезпечення екологічної безпеки в межах всебічної екологізації суспільного розвитку і проведення екополітики на рівні держави [14]. У своїй монографії І. Синякевич [15] наводить принципи засади формування економічних інструментів забезпечення екологічної безпеки:

- трансформація зовнішніх екологічних ефектів у внутрішні;
- інтеграція обов'язкових економічних інструментів з добровільними;

- інтеграція економічних інструментів з іншими інструментами;

- пріоритетність економічних інструментів, що забезпечують екологічну безпеку;

- ранжування економічних інструментів;

- трансформації різних економічних інструментів в інструменти, що забезпечують екологічну безпеку.

Упродовж останніх десятиліть процеси, що існують у світовій економіці, говорять про зростання ролі інновацій як у цілому, так і таких, які дозволили б мінімізувати негативний вплив антропогенної діяльності на навколишнє середовище. Вони є не лише основою становлення або розвитку окремих сфер економіки, а й стають фактором, який має великий вплив на визначення стратегічних напрямів розвитку глобальної системи господарювання. Впровадження «зелених» технологій, які були б здатними протистояти глобальним загрозам (зростанню концентрації вуглекислого газу, кліматичним змінам, спустошенню територій), справедливо можна вважати однією з глобальних тенденцій ХХІ ст. У сучасних умовах фактором, що стимулюватиме технологічне перенаснащення України, має стати практична реалізація політики енергозбереження та заміщення невідновлювальних енергетичних ресурсів відновлювальними. Тому проблема формування і розвитку такого напрямку економічної діяльності, як розбудова сектора відновлювальної енергетики, є актуальною в межах зміцнення енергетичної та еколого-економічної безпеки української економіки.

В Україні діє більше 250 нормативно-правових актів, у тому числі й ті, що включають заходи, які враховують досвід інших країн у сфері відновлювальної енергетики. Слід сказати, що поточні результати діяльності у напрямі розбудови сфери відновлювальної енергетики та підвищення енергетичної безпеки української економіки є незначними, оскільки енергоємність валового внутрішнього продукту України все ще залишається занадто високою (є у 3–4 рази вищою за

ідентичний показник у розвинутих країнах Європи). Так, енергоємність валового внутрішнього валового продукту України у 2014 р. становила 0,17 кг н. е./\$1, тоді як у Німеччині – 0,07 кг н. е./\$1, у США – 0,09 кг н. е./\$1, у Великобританії – 0,05 кг н. е./\$1 [19]. Через деформовану структуру виробництва та енергоспоживання, низьку ефективність інституційного механізму та слабкі темпи впровадження проєктів з відновлювальної енергетики спостерігається низька ефективність енергозберігаючої політики України, а це становить загрозу для енергетичної та еколого-економічної безпеки української економіки. Тому автори вважають необхідним розширити структуру національної економіки, додавши до її складу й енергетичну безпеку (рис. 1).

З метою підвищення рівня енергетичної та еколого-економічної безпеки української економіки слід запропонувати заходи, які слід здійснити з метою підвищення ефективності розвитку відновлювальної енергетики та підвищення рівня еколого-економічної безпеки України, а також які мотивуватимуть суб'єктів господарювання та громадян з метою впровадження проєктів у сфері відновлювальної енергетики:

– удосконалення законодавчої бази у сфері оподаткування суб'єктів госпо-

дарювання – зниження ставки податку на прибуток для тих суб'єктів господарювання, що використовують відновлювальні джерела енергії (Податковий кодекс України («Розділ III. Податок на прибуток підприємств»)) або звільнення від сплати податку на додану вартість для тих підприємств, що впроваджують проєкти з використання відновлювальної енергетики Податковий кодекс України («Розділ V. Податок на додану вартість»);

– розширення повноважень Фонду енергоефективності, діяльність якого розпочалася 2018 р. (Закон України «Про Фонд енергоефективності» № 2095-VIII від 08.06.2017 р.), щодо організації спільної реалізації новітніх проєктів, консультування органів влади з питань ефективного використання енергії (зокрема такими питаннями в Німеччині займається Німецьке енергетичне агентство (DENA)); стимулювання інвестування та будівництва електростанцій на відновлювальних джерелах енергії в регіонах із значним рівнем забруднення, що сприятиме покращанню екологічного стану таких регіонів та підвищить соціально-екологічну справедливість; ведення активної пропагандистської та роз'яснювальної роботи серед населення щодо переваг від впровадження проєктів з використання відновлювальних джерел енергії;

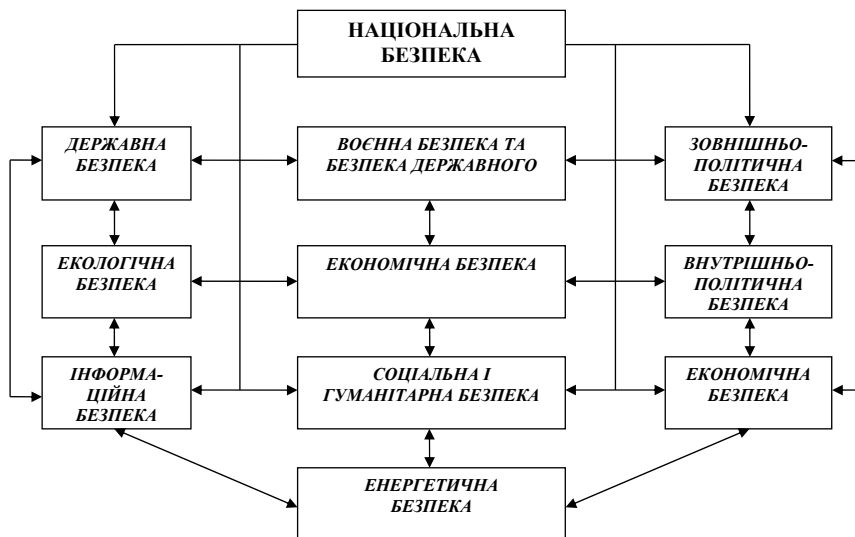


Рис. 1. Структура системи національної безпеки (авторське бачення)

– створення територіальних фондів, метою яких є фінансування дрібних локальних проектів з впровадження використання відновлювальної енергетики. Особливістю цих фондів є те, що їхні кошти акумулюються за рахунок внесків населення (досвід Польщі, де існують подібні фундації);

– створення окремого департаменту з розвитку відновлювальної енергетики у складі Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг, на який слід покласти обов'язки зі встановлення щорічних квот на споживання енергії з відновлювальних джерел енергії, запровадження системи зелених сертифікатів з їх емісією, видачею та обліком, гармонізації української системи зеленої сертифікації з подібними торговими системами у розвинутих країнах Європи [20];

– розробка макроекономічного фінансового механізму надання безвідсоткового кредиту для розвитку тих проектів з відновлювальної енергетики, витрати на генерацію електроенергії за якими будуть нижчими за середньозважені ринкові витрати, а це знизить вартість електроенергії для кінцевого споживача;

– активізація партнерства через укладання угод між підприємствами, їх об'єднаннями з метою впровадження новітніх проектів з відновлювальної енергетики.

Вищенаведені заходи не тільки сприятимуть зростанню рівня енергетичної та еколого-економічної безпеки України, але й просуватимуть державу до визнання на міжнародній арені.

Висновки. Отже, можна сказати, що еколого-економічна безпека є дуже важливою складовою національної безпеки, яка виступає гарантом національного суверенітету, що забезпечує не тільки стійкість та динамічну рівновагу економіки, а й фізичний та моральний добробут суспільства. Енергозбереження та розбудова сектора відновлювальної енергетики є важливими фактором на шляху до зміцнення еколого-економічної безпеки України на сучасному етапі її розвитку. Тому для забезпечення повної реалізації завдань еколого-економічної безпеки недостатньо розгляду системи «підприємство – навколишнє середовище – суспільство», адже необхідна та «рука», що забезпечила б реалізацію та контроль функціонування цієї сфери, якою і є держава. У зв'язку з цим об'єктом подальших досліджень має стати розробка науково обґрунтованих пропозицій щодо удосконалення структури інституційного механізму управління розвитком відновлювальної енергетики, що посилить енергетичну безпеку та світові позиції України на міжнародній арені.

Список використаних джерел

1. Про основи національної безпеки України: Закон України від 19 черв. 2003 р. № 964-IV.
2. Дмитриченко Л.И. Государственное регулирование экономики: методология и теория: монография / Л.И. Дмитриченко. – Донецк: УкрИТЭК, 2008. – 330 с.
3. Яремко І.І. Економічна безпека як складова національної безпеки держави / І.І. Яремко // Матеріали доповідей першої міжвузівської науково-практичної конференції «Інтегроване стратегічне управління: проблеми адміністрування, економічної безпеки та проектної діяльності» (м. Львів, 24–26 квітня 2013 року). – Львів, 2013. – С. 74–75.
4. Єгоров Ю.В. Екологічна складова у структурі національної безпеки України: державно-управлінський аспект взаємодії / Ю.В. Єгоров // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 4 (13). – С. 191–199.
5. Качинський А.Б. Екологічна безпека України: системний аналіз перспектив покращення / А.Б. Качинський. – К.: НІСД, 2001. – 312 с.

6. Ячменева В.М. Концептуальные подходы к формированию экономического механизма обеспечения экологической безопасности региона / В.М. Ячменева, Н.В. Зайцев // Экономика и управление. – 2005. – № 4–5. – С. 104–106.
7. Луценко Н.О. Криза еколого-економічної системи в рамках концепції сталого розвитку / Н.О. Луценко // Вісн. Східноєвроп. ун-ту економіки і менеджменту. – 2010. – Вип. 1 (7). – С. 26–30.
8. Экосередовище і сучасність. У 8 т. / С.І. Дорогунцов, М.А. Хвесик, Л.М. Горбач та ін. Т. 8. Природно-техногенна безпека: монографія. – К.: Кондор, 2008. – 576 с.
9. Стадник В. П. Сутність та принципи еколого-економічної безпеки розвитку сільськогосподарських підприємств / В.П. Стадник // Економіка, фінанси, право. – 2013. – № 6. – С. 37–39.
10. Случик В. Місце екологічної безпеки в системі національної безпеки та її значення в євроінтеграційному процесі України / В. Случик, М. Матківський // Вісник Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника. – 2009. – № 27. – С. 115–118.
11. Прокопенко О.В. Управління еколого-економічною безпекою підприємства на засадах екомаркетингу / О.В. Прокопенко, В.Ю. Школа // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 4. – С. 337–346.
12. Сыромятникова О.П. Концепция эколого-экономической системы как объекта управления [Электронный ресурс] / О.П. Сыромятникова. – Режим доступа: <http://economics.open-mechanics.com/articles/314.pdf>
13. Усов А. Б. Методы управления эколого-экономическими системами / А.Б. Усов // Экономика и управление. – 2007. – № 2 (28). – С. 89.
14. Синякевич И.Н. Экологизация развития: объективная необходимость, методы, приоритеты / И.Н. Синякевич // Экономика Украины. – 2004. – № 1. – С. 57–63.
15. Синякевич И.М. Инструменты екополітики: теорія і практика / І.М. Синякевич. – Львів : Вид-во ЗУКЦ, 2003. – 188 с.
16. Белик И.С. Эколого-экономическая безопасность : учеб. пособие / И.С. Белик. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2013. – 224 с.
17. Иванова Т.В. Забезпечення еколого-економічної безпеки як умови сталого розвитку України: державно-управлінські аспекти / Т.В. Иванова // Наукові розвідки з державного та муніципального управління. – 2013. – № 1. – С. 42–53.
18. Костюченко В.Н. Эколого-экономическая безопасность в контексте национального суверенитета Украины / В.Н. Костюченко, А.В. Бохан // Вісник ЖДТУ. – 2013. – № 1. – С. 261–265.
19. World Energy Council. Energy Efficiency Indicators [Electronic resource]. – Available at : <https://www.worldenergy.org/data/efficiency-indicators/>
20. Курбатова, Т. О. Наукові засади організаційно-економічного механізму управління розвитком відновлювальної енергетики: дис. канд. екон. наук: спец. 08.00.06 «Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища» / Т.О. Курбатова. – Суми, 2016. – 195 с.

References

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (2003), The Law of Ukraine “On the Fundamentals of National Security of Ukraine”, available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/964-15> (Accessed 19 June 2003).
2. Dmitrichenko, L.I. (2008). *Gosudarstvennoe regulirovanie jekonomiki: metodologija i teorija* [State regulation of economy: methodology and theory]. Donetsk, UkrITEK, 330 p.
3. Jaremko, I.I. (2013). *Ekonomichna bezpeka jak skladova nacional'noi' bezpeky derzhavy* [Economic security as a component of the national security of the state]. *Materialy*

dopovidej pershoi' mizhvuzivs'koi' naukovopraktychnoi' konferencii' "Integrovane strategichne upravlinnja: problemy administruvannja, ekonomichnoi' bezpeky ta proektnoi' dijial'nosti" [Materials of reports of the first inter-university scientific-practical conference "Integrated strategic management: problems of administration, economic security and project activity"]. L'viv, pp. 74-75.

4. Jegorov, Ju.V. *Ekologichna skladova u strukturi nacional'noi' bezpeky Ukrainy: derzhavno-upravlins'kyj aspekt vzajemodii'* [The ecological component in the structure of the national security of Ukraine: the state-management aspect of interaction]. *Strategichni priorityty* [Strategic priorities], 2009, no. 4 (13), pp. 191-199.

5. Kachyns'kyj, A.B. (2001). *Ekologichna bezpeka Ukrainy: systemnyj analiz perspektyv pokrashhennja* [Ecological security of Ukraine: a systematic analysis of the prospects for improvement]. Kyiv, NISD, 312 p.

6. Jachmeneva, V.M., Zajcev, N.V. *Konceptual'nye podhody k formyrovanyju jekonomycheskogo mehanyzma obespechennja jekologicheskoi' bezopasnosti regyona* [Conceptual approaches to the formation of an economic mechanism for ensuring the ecological security of the region]. *Jekonomyka y upravlenje* [Economics and management], 2005, no. 4-5, pp. 104-106.

7. Lucenko, N.O. *Kryza ekologo-ekonomichnoi' systemy v ramkah koncepcii' stalogo rozvytku* [The crisis of the ecological-economic system within the framework of the concept of sustainable development]. *Visn. Shidnojevropejs'koj ekonomiky i menedzhmentu* [Bulletin of the East European University of Economics and Management], 2011, no. 1 (7), pp. 26-30.

8. Doroguncov, S.I., Hvesyk, M.A., Gorbach, L.M. (2008). *Pryrodno-tehnogenna bezpeka* [Natural and technological security]. *Ekoseredovyshhe i suchasnist'* [Eco-environment and modernity]. Kyiv, Kondor, 576 p.

9. Stadnyk, V.P. *Sutnist' ta pryncypy ekologo-ekonomichnoi' bezpeky rozvytku sil'skogospodars'kyh pidpryjemstv* [Essence and principles of ecological and economic safety of development of agricultural enterprises]. *Ekonomika, finansy, pravo* [Economics, finance, law], 2013, no. 6, pp. 37-39.

10. Sluchyk, V. *Misce ekologichnoi' bezpeky v systemi nacional'noi' bezpeky ta i'i' znachennja v jevrointegracijnomu procesi Ukrainy* [The place of ecological security in the system of national security and its importance in the European integration process of Ukraine]. *Visnyk Prykarpats'kogo nacional'nogo universytetu im. Vasylja Stefanyka* [Bulletin of the Precarpathian National University named after. Vasyl Stefanyk], 2009, no. 27, pp. 115-118.

11. Prokopenko, O.V., Shkola, V.Ju. *Upravlinnja ekologo-ekonomichnoju bezpekoju pidpriemstva na zasadah ekomarketingu* [Management of ecological and economic security of the enterprise on the basis of eco-marketing]. *Marketing i menedzhment innovacij* [Marketing and management of innovations], 2012, no. 4, pp. 337-346.

12. Syromjatnikova, O.P. *Koncepcija jekologo-jekonomycheskoi' systemy kak ob'ekta upravlenija*. Available at: <http://economics.open-mechanics.com/articles/314.pdf>

13. Usov, A.B. *Metody upravlenija jekologo-jekonomycheskimi sistemami* [Methods of managing ecological and economic systems]. *Jekonomika i upravlenie* [Economics and management], 2007, no. 2 (28), p. 89.

14. Sinjakevich, I.N. *Jekologizacija razvitija: ob'ektivnaja neobhodimost', metody, priorityty* [Ecologization of development: objective necessity, methods, priorities]. *Jekonomika Ukrainy* [Economics of Ukraine], 2004, no. 1, pp. 57-63.

15. Synjakevych, I.M. (2003). *Instrumenty ekopolityky: teorija i praktyka* [Eco-politics tools: theory and practice]. Lviv, ZUKC Publ., 188 p.

16. Belik, I.S. (2013). *Jekologo-jekonomycheskaja bezopasnost'* [Ecological and economic security]. Ekaterinburg, Ural un-ty Publ., 224 p.

17. Ivanova, T.V. *Zabezpechennja ekologo-ekonomichnoi' bezpeky jak umovy stalogo rozvytku Ukrainy: derzhavno-upravlins'ki aspekty* [Ensuring ecological and economic se-

curity as a condition for sustainable development of Ukraine: state-management aspects]. *Naukovi rozvidky z derzhavnogo ta municipal'nogo upravlinnja* [Scientific exploration of state and municipal government], 2013, no. 1, pp. 42-53.

18. Kostjuchenko, V.N., Bohan, A.V. *Jekologo-jekonomycheskaja bezopasnost' v kontekste nacyonal'nogo suverenyteta Ukrainy* [Ecological and economic security in the context of national sovereignty of Ukraine]. *Visnyk ZhDTU* [Bulletin of the Zhytomyr State Technological University], 2013, no. 1, pp. 261-265.

19. Energy Efficiency Indicators: World Energy Council. Available at: <https://www.worldenergy.org/data/efficiency-indicators/>

20. Kurbatova, T. O. (2016). *Naukovi zasady organizacijno-ekonomichnogo mehanizmu upravlinnja rozvytkom vidnovljuval'noi' energetyky*. Diss. kand. ekon. nauk [Scientific fundamentals of the organizational and economic mechanism for managing the development of renewable energy. Cand. econ. sci. diss.]. Sumy, 195 p.

Исследованы основные подходы к пониманию понятий экономической и экологической безопасности. Представлено видение сущности понятия «эколого-экономическая безопасность» как составляющей национальной безопасности и структуры национальной безопасности. Предложен ряд мер, которые будут иметь влияние на укрепление уровня энергетической и эколого-экономической безопасности Украины.

Ключевые слова: национальная экономика, национальная безопасность, эколого-экономическая безопасность, возобновляемая энергетика, энергоэффективность.

Main approaches to the understanding of the concepts of economic and ecological security are researched. The basic factors causing the crisis ecological situation in Ukraine were highlighted. The vision of the essence of the “ecological and economic security” concept as a component of national security and the vision of national security structure are offered. A number of measures that will have an impact on strengthening energy and ecological and economic security rate of Ukraine are introduced.

Key words: national economy, national security, ecological and economic security, renewable energy, energy efficiency.

Одержано 25.04.2018.

УДК 336.143(477)

А.В. ХОМУТЕНКО,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент Одеського національного економічного університету

АНАЛІЗ ПРАКТИКИ ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ПЛАНУВАННЯ ВИДАТКІВ І ДЕФІЦИТУ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Визначено методи та інструменти управління, з урахуванням яких планується видаткова частина державного бюджету України та бюджетний дефіцит. Аргументовано доцільність перегляду порядку використання програмно-цільового методу та нормативного методу. Проаналізовано стан використання таких інструментів управління вихідними фінансовими потоками державного бюджету України, як: бюджетні асигнування, кредитування та міжбюджетні трансферти. Проведене оцінювання доцільності застосування приватизації та державних запозичень як інструментів покриття бюджетного дефіциту. Встановлено, що основним інструментом управління державним боргом України, який закладається у бюджетні плани, є реструктуризація. Запропоновано напрями підвищення ефективності застосування інструментарію планування видатків та дефіциту державного бюджету.

Ключові слова: планування, видатки, державний бюджет, методи управління, інструменти управління.

Постановка проблеми. Державна політика наповнення бюджету залежить від обсягу фінансового ресурсу, необхідного для вирішення поставлених завдань суспільного розвитку. Оскільки такий обсяг обмежений, органи державної влади повинні зосередити увагу на найбільш актуальних і нагальних завданнях. При цьому передбачити пріоритетні першочергові заходи лише на основі інтуїтивного прийняття рішень або директивних приписів суб'єктам управління достатньо складно. Саме тому прийняття рішення уповноваженими органами державної влади щодо перспективних напрямів своєї діяльності має базуватися на раціональному виборі інструментарію управління вихідними фінансовими потоками державного бюджету та ґрунтовному оцінюванні необхідного обсягу його видаткової частини. У разі незбалансованості визначених завдань та державних фінансових ресурсів виникає бюджетний дефіцит. Тож обґрунтованість дій органів державної влади дозволить

пояснити суспільству, яким чином і куди спрямовуватимуться кошти платників податків та чому їх не вистачає. Напрями використання коштів та прогнозні показники видатків і дефіциту державного бюджету знаходять своє відображення у бюджетних планах, які необхідно складати з урахуванням можливості застосування найбільш оптимального набору методів та інструментів управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти планування видатків державного бюджету досліджували: О. Бетлій, В. Боронос, Н. Гурвеера Кумар, К. Руєбен, Р. Оух'єр, Н. Корнієнко, Н. Мельничук, А. Мокрицька, О. Петрушка, Ю. Радіонов, Т. Табакова, Є. Фетіщенко, С. Шаповал, Б. Шулюк та інші вітчизняні й зарубіжні вчені. Незважаючи на численні наукові здобутки, діючий в Україні механізм управління вихідними фінансовими потоками державного бюджету України взагалі та порядок планування його видатків і дефіциту зокрема не

відповідають сучасним вимогам і повною мірою не сприяють задоволенню суспільних інтересів.

Мета статті – проаналізувати практику застосування інструментарію планування видатків та дефіциту державного бюджету України.

Виклад основного матеріалу. Як відомо, основним методом планування видатків державного бюджету є програмно-цільовий метод. Вважається, що використання цього методу дозволяє досягнути поставлених перед суб'єктами управління завдань із задоволення суспільних інтересів як у короткостроковому, так і у середньостроковому періоді [1]. Впровадження програмно-цільового методу сприяє відносній легкості оцінювання результативності виконання бюджетної програми та посиленню відповідальності визначених виконавців. Разом з тим у вітчизняній практиці бюджетного планування, як відзначають науковці [2; 3] та контролюючі органи, цей метод повною мірою не забезпечує очікуваних результатів.

Відзначимо, що у додатках до Закону України «Про державний бюджет на 2018 рік» видатки розподілено за відомчою та програмною класифікацією одночасно [4], що, на нашу думку, не дозволяє комплексно оцінити планові напрями використання бюджетних коштів. Саме тому вважаємо, що програмно-цільовий метод має використовуватися у бюджетному процесі у поєднанні з функціональним. Тобто, визначивши функції держави, можна сформулювати цілі, яких необхідно досягти для реалізації цих функцій. Якщо кожна окремо поставлена мета матиме загальнодержавне значення, охоплюватиме значну частину території країни або галузей її економіки, вона має закладатися у відповідну державну цільову програму, яка розрахована на середньостроковий або довгостроковий періоди [5]. На підставі визначених у державній цільовій програмі завдань, на нашу думку, формуватимуться бюджетні програми. Наприклад, стратегічною метою реалізації оборонної функції держави є посилення обороноз-

датності країни – це й буде закладено у відповідну державну цільову програму, що, наприклад регламентуватиме завдання зі створення центрів професійної підготовки військових кадрів, забезпечення сучасною амуніцією особового складу військових сил та ін. Вважаємо, що такі завдання й будуть окремими бюджетними програмами, які фінансуватимуться з державного бюджету. Зазначений розподіл бюджетних коштів приведе до їх оптимізації, сприятиме усуненню дублювання бюджетних програм та окремих заходів, які фінансуються одночасно за декількома бюджетними програмами і з різних бюджетних фондів [6, с. 174].

При цьому описаний вище механізм застосування програмно-цільового методу в бюджетному плануванні має використовуватися з метою досягнення поставлених перед державою завдань у всіх сферах суспільного життя: політичній, економічній, соціальній та ін.

Слід зауважити, що разом з програмно-цільовим методом при плануванні видатків державного бюджету за кожною окремою статтею може використовуватися й нормативний метод [7]. Наприклад, у Законі України «Про наукову і науково-технічну діяльність» встановлено, що «держава забезпечує бюджетне фінансування наукової та науково-технічної діяльності у розмірі 1,7% ВВП України» (до 3% з різних джерел) [8, ст. 47–48]. Водночас перевірити, чи дотримується Уряд цієї норми, не видається можливим через відсутність у проекті Закону про державний бюджет та в усіх супровідних до нього документах, у т. ч. і в прогнозах на наступні два бюджетні періоди, окремо виділеного напрямку фінансування – «наука».

Ще одним прикладом є Закон України «Про освіту», у якому зафіксовано, що «держава забезпечує асигнування на освіту в розмірі не менше ніж 7 відсотків валового внутрішнього продукту за рахунок коштів державного, місцевих бюджетів та інших джерел фінансування, не заборонених законодавством» [9, ст. 78]. У цьому випадку зворотна ситуація – у законах про державний бюджет встановлено пла-

новий обсяг видатків на освіту, а от нормативний показник фінансування освіти окремо з державного бюджету – ні.

Нормативний метод використовується і при плануванні видатків на оплату праці працівників загальнодержавного сектора економіки, зокрема за основу беруться державні стандарти (мінімальна заробітна плата, прожитковий мінімум та ін.) і тарифні сітки. Наприклад, відповідно до Наказу МОН «Про впорядкування умов оплати праці та затвердження схем тарифних розрядів працівників навчальних закладів, установ освіти та наукових установ» посадовий оклад працівника сфери освіти і науки встановлюється, виходячи з прожиткового мінімуму на 1 січня відповідного календарного року та коефіцієнта, який залежить від розряду [10]. У 2018 р. такий оклад стартує з 1762 грн (прожитковий мінімум, встановлений Законом про Державний бюджет на 2018 р. [4]), а, наприклад, для доцента він становить 6026,04 грн. ($1762 \times 3,42 = 6026,04$). Аналогічні розрахунки проводяться й для працівників сфери охорони здоров'я [11], і для інших осіб, що отримують кошти з державного бюджету. Такі розрахунки, що базуються на нормативах, закладаються в основу бюджетних планів за відповідними статтями видатків, зокрема й на загальнодержавне управління.

При плануванні міжбюджетних трансфертів також використовується нормативний метод. Так, ст. 94 Бюджетного кодексу України регламентує сутність фінансових нормативів, що використовуються для визначення міжбюджетних трансфертів. Наприклад, при плануванні обсягів субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на здійснення державних програм соціального захисту [12, ст. 102] закладаються нормативи, встановлені Постановою КМУ «Про встановлення державних соціальних стандартів у сфері житлово-комунального обслуговування» [13]. Так, зокрема, з 1.05.2018 р. соціальна норма на газове опалення становить $4,5 \text{ м}^3$ на 1 м^2 площі, електроопалення – 30 кВт/год на 1 м^2 площі. Проведення відповідних розрахунків сприяє

визначенню планового обсягу субвенції з надання пільг та житлових субсидій населенню як на плановий рік, так і на наступні два бюджетні роки.

Ще одним прикладом використання нормативного методу при державному плануванні є освітня субвенція, обсяг якої залежить від кількості учнів загальноосвітніх навчальних закладів і учнів, які здобувають повну загальну середню освіту у професійно-технічних навчальних закладах, у міській та сільській місцевості, гірських населених пунктах; розрахункової наповнюваності класів; навчальних планів [12, ст. 103-2]. Ці параметри також встановлюються нормативно. Наприклад, ст. 14 Закону України «Про загальну середню освіту» передбачено, що у класі не можуть навчатися більше 30 учнів [14]. Звичайно, такі нормативи періодично переглядаються, що й знаходить своє відображення у відповідних бюджетних планах.

Бюджетні асигнування як інструмент управління видатками державного бюджету відповідно до БКУ виступають повноваженнями розпорядника бюджетних коштів на взяття бюджетного зобов'язання та здійснення платежів [12, ст. 2.6]. У пояснювальних записках до Проектів Закону про державний бюджет бюджетні асигнування плануються за окремими бюджетними програмами. Так, за бюджетною програмою «Лікування громадян України за кордоном» на 2018 р. передбачено «бюджетні асигнування в сумі 389,9 млн грн для лікування хворих, яким не може бути надана відповідна медична допомога в Україні (близько 136 осіб залежно від вартості лікування)» [15, с. 71]. На нашу думку, оскільки мова йде про повноваження, бажано було б вказати суб'єкта/суб'єктів, яким вони надаються.

Одним з інструментів управління державними фінансами є кредити (позики), які надаються за рахунок коштів державного бюджету. Такі кредитні кошти також закладаються у відповідні бюджетні плани. При цьому використовуються методи прогнозування, нормативний, програмно-цільовий та ін. Наприклад, у спільному Наказі Міністерства фінансів

України, Міністерства економіки України та Міністерства у справах будівництва та архітектури України «Про затвердження Положення про порядок надання державного довгострокового пільгового кредиту індивідуальним забудовникам» визначено, що «громадяни України, що здійснюють індивідуальне житлове будівництво ... можуть використовувати для будівництва державний довгостроковий пільговий кредит», обсяг якого «визначається з розрахунку розміру загальної площі на одну особу відповідно до встановлених норм» [16, ст. 1; 3]. Житловим кодексом Української РСР норму житлової площі встановлено в розмірі 13,65 м² на одну особу [17]. Враховуючи цю норму та кількість осіб, які бажають отримати державний кредит, може бути спланована відповідна стаття у державному бюджеті.

Відзначимо, що кредити з державного бюджету можуть видаватися окремим суб'єктам господарювання з метою забезпечення їх розвитку. Так, Постанова КМУ «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для фінансової підтримки заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів» [18] затверджена з метою врегулювання механізму використання коштів, що передбачені у бюджетній програмі «Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів». Отже, у такому випадку при плануванні цієї витратної статті державного бюджету використано програмно-цільовий метод.

Крім того, кредити з державного бюджету можуть використовуватися як інструмент впливу не лише на соціально-економічний розвиток країни, регіонів, галузей, а й як інструмент, за рахунок якого наповнюватиметься державний бюджет. Відповідні надходження будуть у вигляді сплачених відсотків за користування державними коштами. Цю статтю державного бюджету необхідно планувати з використанням методів аналізу та прогнозування.

Обсяги запланованих кредитів з державного бюджету знаходять своє відобра-

ження як у законі про державний бюджет на відповідний рік (зокрема на 2018 р. сплановано 14,2 млрд грн [4]), так і у прогнозі на наступні два календарні роки (зокрема на 2019 р. – 16,7 млрд грн [19]). При цьому, якщо у першому випадку план складено за відомчою та програмною класифікацією одночасно, то у другому – за функціональною. Таким чином, можемо бачити, як при плануванні одних і тих самих показників застосовуються різні підходи, що, на нашу думку, є неприпустимим.

Слід зауважити, що економічна обґрунтованість бюджету, точність прогнозних показників надходжень і видатків сприятиме їх оптимізації та достовірному визначенню бюджетного дефіциту, джерела покриття якого також закладаються у бюджетні плани. Серед таких джерел виділяють кошти від приватизації, емісії, запозичень. Водночас ст. 15 БКУ регламентовано, що емісійні кошти не можуть бути «джерелом фінансування бюджету» [12, ст. 15], тобто їх планування не здійснюється. Натомість, нормативно визначено, що кошти від приватизації державного майна можуть бути джерелом фінансування дефіциту бюджету та одночасно є надходженнями такого централізованого фонду. Так, Законом України «Про Державний бюджет України на 2018 рік» передбачено надходження від приватизації у розмірі 21,3 млрд грн, які планується отримати від продажу об'єктів державної власності, перелік яких затверджено КМУ [20]. Однак проведене нами дослідження не дало можливості з'ясувати, чи здійснювалося при цьому економічне обґрунтування доцільності приватизації кожного окремого об'єкта і соціального ефекту від таких управлінських рішень.

До інструментів, доцільність застосування яких для покриття бюджетного дефіциту має підлягати ґрунтовному оцінюванню, відносять державні запозичення, які здійснюються у формі прямих кредитів та шляхом випуску облігацій внутрішньої/зовнішньої державної позики.

Прикладом планового документа Уряду в частині кредитування є «Про-

грама фінансування та надання кредитів з Державного бюджету за рахунок коштів, залучених державою від іноземних держав, банків, міжнародних організацій та інших фінансових установ та надання гарантій на 2018 рік», у якій визначено проекти, що фінансуються за рахунок кредитних коштів, отриманих за підписаними з іноземними кредиторами угодами, очікувані результати та прогнозний обсяг кредитних коштів у 2018 р. [21]. Вважаємо, що така програма є достатньо змістовною та може виступати зразком для короткострокового бюджетного планування за іншими статтями бюджету, зокрема й за коштами, залученими в результаті розміщення цінних паперів, адже такі управлінські дії призводять до державного боргу.

Проведене нами дослідження показало, що у прогнозі державного бюджету на 2018–2019 рр. було передбачене «стимулювання розвитку внутрішнього ринку державних цінних паперів», у результаті якого «у 2018 році питома вага внутрішніх запозичень у запозиченнях загального фонду державного бюджету становитиме близько 66,6%, а у 2019 році – 70,7%; [19]. Водночас вже у Пояснювальній записці до Проекту Закону про Державний бюджет на 2018 р. встановлено, що «зовнішні запозичення у 2018 році складуть 42,4% від загального обсягу надходжень, а внутрішні – 57,6%» [22]. При цьому будь-які пояснення зазначених розбіжностей відсутні, що, на наш погляд, свідчить про ненадійність складених прогнозів.

Вважаємо, що при бюджетному плануванні необхідно враховувати, крім передбаченої у БКУ структуризації за типом кредитора та боргового зобов'язання [12, ст. 11.2], структуру зовнішніх запозичень за валютою, за відсотковими ставками, за термінами погашення, адже такі співвідношення можуть впливати на рівень боргової безпеки та стійкість державних фінансів взагалі [23]. Крім того, оскільки запозичення плануються за статтею «фінансування Державного бюджету» бажано було б передбачити орієнтовні напрями спрямування отриманих коштів. Це дасть можливість розраховувати ефектив-

ність використання залучених коштів та сприятиме підвищенню відповідальності уповноважених суб'єктів управління перед позичальниками та громадськістю.

Узяті державою боргові зобов'язання утворюють державний борг, ефективне управління яким забезпечуватиме економічну стабільність держави у перспективі. Відзначимо, що під час планування бюджету передбачаються обсяги видатків на обслуговування державного боргу, його величина та співвідношення з ВВП. Наприклад, у 2018 р. спрогнозовано, що державний борг України сягне 84,6 % ВВП, що не відповідає нормам Середньострокової стратегії управління державним боргом на 2017–2019 роки, у якій заплановано цей показник з позначкою 62% [24]. Аналогічна невідповідність сталася і в 2017 р. Це, на нашу думку, свідчить про ненадійність складених прогнозів, яка обумовлена або невдалим застосуванням способів та прийомів прогнозування, або неврахуванням усіх факторів впливу на зазначені показники.

У бюджетних планах передбачаються також інструменти управління державним боргом, що застосовуватимуться в охопленому періоді. Так, Законом України «Про Державний бюджет України на 2015 рік» була передбачена можливість здійснення реструктуризації та часткового списання державного та гарантованого державою зовнішнього комерційного боргу [25]. У результаті це, як відомо, сприяло зменшенню державного та гарантованого державою зовнішнього боргу на 20%. Вочевидь, такі самі інструменти управління зовнішнім боргом Уряд планував застосувати і в 2018–2019 рр., що знайшло відображення у прогнозі бюджету на цей період [19].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Підсумовуючи результати проведеного дослідження, зазначимо, що з метою підвищення ефективності застосування інструментарію планування видатків та дефіциту державного бюджету України необхідно:

– вдосконалити порядок використання методів планування. Наприклад, про-

грамно-цільового – шляхом закладання в основу певних функцій держави, реалізація яких забезпечить досягнення цілей суспільного розвитку у середньостроковій та довгостроковій перспективі. Це дозволить зменшити кількість бюджетних програм та оптимізувати фінансові ресурси, що витрачаються на їх виконання. Крім того, нормативи, що закладаються у бюджетні плани, потребують економічного обґрунтування відповідно до сучасних умов, а прогнозування окремих видаткових статей державного бюджету України слід проводити шляхом використання комплексу прийомів та способів, які забезпечать надійність отриманих даних;

– визначати інструменти управління вихідними фінансовими потоками (зокрема бюджетне асигнування, кредитування, міжбюджетні трансферти) та надавати прогнозні результативні показники їх застосування у пояснювальних записках

до бюджетних планів. Вважаємо, що це сприятиме застосуванню найбільш дієвих інструментів у конкретний період часу;

– оцінювати економічну та соціальну ефективність закладання таких інструментів покриття бюджетного дефіциту, як: приватизація та державні запозичення. Адекватна оцінка цих інструментів впливатиме на рівень стійкості державних фінансів. Більш того, отримані дані дозволять підвищити рівень задоволення інтересів суспільства у середньостроковому та довгостроковому періодах.

Разом з тим впровадити зазначені рекомендації у практику бюджетного планування можливо лише за умови формування в Україні необхідних нормативно-правових, організаційно-методичних, інформаційно-комунікаційних засад. Саме за цими напрямками й будуть проводитися подальші наукові дослідження.

Список використаних джерел

1. Маркович Г. Все про програмно-цільовий метод у бюджетному процесі: важливо для об'єднаних громад [Електронний ресурс] / Г. Маркович. – Режим доступу: <https://decentralization.gov.ua/news/3906>
2. Фетіщенко Є.М. Планування видатків державного бюджету: теоретико-методологічний аспект [Електронний ресурс] / Є.М. Фетіщенко // Вісник НАДУ при Президенті України. – 2016. – № 2. – С. 84–92. – Режим доступу: <http://visnyk.academy.gov.ua/pages/dop/54/files/d05a71a7-985a-4f17-a8d5-00fcbdddc9a.pdf>
3. Радіонов Ю.Д. Прогнозування і планування як інструмент ефективного управління та використання бюджетних коштів [Електронний ресурс] / Ю.Д. Радіонов // Економіка України. – 2014. – № 4 (629). – С. 40–54. – Режим доступу: www.irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe?
4. Закон України «Про Державний бюджет України на 2018 рік» від 07.12.2017 р. № 2246-VIII. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ed_2017_12_07/T172246.html
5. Закон України «Про державні цільові програми» від 18.03.2004 р. № 1621-IV [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1621-15>
6. Звіт Рахункової палати за 2017 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16755497/Zvit_RP_2017.pdf?subportal=main
7. Шулюк Б.С. Практика та проблеми здійснення бюджетного планування видатків на соціальні цілі в Україні [Електронний ресурс] / Б.С. Шулюк // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2017. – Вип. 26, ч. 2. – С. 114–117. – Режим доступу: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_26/2/28.pdf
8. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» від 26.11.2015 р. № 848-VIII [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/848-19/print1533209685379951>

9. Закон України «Про освіту» від 05.09.2017 р. № 2145-VIII [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2145-19>

10. Наказ МОН «Про впорядкування умов оплати праці та затвердження схем тарифних розрядів працівників навчальних, установ освіти та наукових установ» від 26.09.2005 р. № 557 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1130-05>

11. Наказ Міністрації України та МОЗ України «Про впорядкування умов оплати праці працівників закладів охорони здоров'я та установ соціального захисту населення» від 05.10.2005 р. № 308/519 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1209-05/print1533202508233283>

12. Бюджетний кодекс України № 2456-VI від 08.07.2010 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>

13. Постанова КМУ «Про встановлення державних соціальних стандартів у сфері житлово-комунального обслуговування» від 06.08.2014 р. № 409 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/409-2014-%D0%BF>

14. Закон України «Про загальну середню освіту» від 13.05.1999 р. № 651-XIV [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/651-14>

15. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про Державний бюджет України на 2018 рік» від 15.09.2017 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62551

16. Наказ Міністерства фінансів України, Міністерства економіки України та Міністерства у справах будівництва та архітектури України «Про затвердження Положення про порядок надання державного довгострокового пільгового кредиту індивідуальним забудовникам» від 05.07.1994 р. № 59/82/129 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0181-94>

17. Житловий кодекс Української РСР від 30.06.1983 р. № 5464-X [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5464-10>

18. Постанова КМУ «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для фінансової підтримки заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів» від 29.04.2015 р. № 300 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/300-2015-%D0%BF>

19. Проект Закону про Державний бюджет України на 2017 рік Додаток (додатки по ст. 38 БКУ) 15.09.2016 р. «Прогноз державного бюджету України на 2018-2019 роки» 1801-VIII від 21.12.2016 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=60032

20. Розпорядження КМУ «Про затвердження переліку об'єктів великої приватизації державної власності, що підлягають приватизації у 2018 році» від 10.05.2018 р. № 358-р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npras/pro-zatverdzhennya-pereliku-obyektiv-velikoyi-privatizaciyi-derzhavnoyi-vlasnosti-sho-pidlyagayut-privatizaciyi-u-2018-roci>

21. Програма фінансування та надання кредитів з Державного бюджету за рахунок коштів, залучених державою від іноземних держав, банків, міжнародних організацій та інших фінансових установ та надання гарантій на 2018 рік» від 15.09.2017 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62551

22. Пояснювальна записка до «Проекту Закону Про Державний бюджет на 2018 рік» № 2246-VIII від 07.12.2017 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62551

23. Боргова стійкість державних фінансів / за ред. Т.І. Єфименко, С.А. Єрохіна, Т.П. Богдан. – К.: ДННУ «Акад. фін. управління», 2014. – 712 с.

24. Постанова КМУ «Про затвердження Середньострокової стратегії управління державним боргом на 2017-2019 роки» від 1.12.2017 р. № 905 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/905-2017-%D0%BF>

25. Закон України «Про державний бюджет на 2015 рік» № 80-VIII від 29.12.2014 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/80-19>

References

1. Markovych H. (2016). *Vse pro prohramno-tsilovyi metod u biudzhethnomu protsesi: vazhlyvo dlia obiednanykh hromad* [All about the program-target method in the budget process: it is important for the united communities], available at: <https://decentralization.gov.ua/news/3906> (Accessed 30 August 2018).

2. Fetishchenko Ye.M. (2016). *Planuvannia vydatkiv derzhavnoho biudzhetu: teoretyko-metodolohichniy aspekt* [Planning of State budget expenditures: theoretical and methodological aspect]. *Visnyk NADU pry Prezydentovi Ukrainy*, no. 2, pp. 84-92, available at: <https://decentralization.gov.ua/news/3906> (Accessed 30 August 2018).

3. Radionov Yu.D. (2014). *Prohnozuvannia i planuvannia yak instrument efektyvnoho upravlinnia ta vykorystannia biudzhethnykh koshtiv* [Prediction and Planning as an Instrument for Effective Management and Use of Budgetary Funds], *Ekonomika Ukrainy*, no. 4 (629), pp. 40-54, available at: www.irbis-nbuv.gov.ua/cgiirbis_64.exe? (Accessed 30 August 2018).

4. The Verkhovna Rada of Ukraine (2017), The Law of Ukraine “About the State Budget of Ukraine for 2018”, available at: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ed_2017_12_07/T172246.html (Accessed 30 August 2018).

5. The Verkhovna Rada of Ukraine (2004), The Law of Ukraine “About State Target Programs”, available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1621-15> (Accessed 30 August 2018).

6. Report of the Accounting Chamber for 2017 (2018), available at: http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16755497/Zvit_RP_2017.pdf?subportal=main (Accessed 30 August 2018).

7. Shuliuk B.S. (2017). *Praktyka ta problemy zdiisnennia biudzhethnoho planuvannia vydatkiv na sotsialni tsili v Ukraini* [Practice and Problems of Budget Planning of Expenditures for Social Purposes in Ukraine], *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu*, issue 26, part 2, pp. 114-117, available at: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_26/2/28.pdf (Accessed 30 August 2018).

8. The Verkhovna Rada of Ukraine (2015), The Law of Ukraine “About scientific and scientific-technical activity”, available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/848-19/print1533209685379951> (Accessed 30 August 2018).

9. The Verkhovna Rada of Ukraine (2017), The Law of Ukraine “About education”, available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2145-19> (Accessed 30 August 2018).

10. The Ministry of Education and Science of Ukraine (2005), Order “On the ordering of wage conditions and approval of tariff disbursement schemes for educational workers, educational institutions and scientific institutions”, available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1130-05> (Accessed 30 August 2018).

11. The Ministry of Labor of Ukraine and the Ministry of Health of Ukraine (2005), Order “On the Regulation of the Conditions of Remuneration for Employees of Health Care Institutions and Social Protection Institutions”, available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1209-05/print1533202508233283> (Accessed 30 August 2018).

12. The Verkhovna Rada of Ukraine (2010), The Budget Code of Ukraine, available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (Accessed 30 August 2018).

13. The Cabinet of Ministers of Ukraine (2014), Resolution “On the establishment of state social standards in the field of housing and communal services”, available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/409-2014-%D0%BF> (Accessed 30 August 2018).

14. The Verkhovna Rada of Ukraine (1999), The Law of Ukraine “On General Secondary Education”, available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/651-14> (Accessed 30 August 2018).

15. The Verkhovna Rada of Ukraine (2017), Explanatory note to the draft Law of Ukraine “On the State Budget of Ukraine for 2018”, available at: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62551 (Accessed 30 August 2018).

16. The Ministry of Finance of Ukraine, the Ministry of Economy of Ukraine and the Ministry of Construction and Architecture of Ukraine (1994), Order “On Approval of the Provision on the Procedure for Granting State Long-Term Grant Loans to Individual Developers”, available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0181-94> (Accessed 30 August 2018).

17. The Verkhovna Rada of the Ukrainian Soviet Socialist Republic (1983), Housing Code of the Ukrainian SSR, available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5464-10> (Accessed 30 August 2018).

18. The Cabinet of Ministers of Ukraine (2015), Resolution “On Approval of the Procedure for Using the Funds Envisaged in the State Budget for Financial Support of Measures in the Agro-Industrial Complex by Reducing Lending”, available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/300-2015-%D0%BF> (Accessed 30 August 2018).

19. The Verkhovna Rada of Ukraine (2016), Draft Law on the State Budget of Ukraine for 2017 Annex (Supplements under Article 38 of the BCU), “Forecast of the State Budget of Ukraine for 2018-2019”, available at: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=60032 (Accessed 30 August 2018).

20. Cabinet of Ministers of Ukraine (2018), Resolution “On approval of the list of objects of large privatization of state property subject to privatization in 2018”, available at: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-zatverdzhennya-pereliku-obyektiv-velikoyi-privatizaciyi-derzhavnoyi-vlasnosti-sho-pidlyagayut-privatizaciyi-u-2018-roci> (Accessed 30 August 2018).

21. The Verkhovna Rada of Ukraine (2017), Program of financing and granting of loans from the State budget at the expense of funds attracted by the state from foreign states, banks, international organizations and other financial institutions and provision of guarantees for 2018, available at: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62551 (Accessed 30 August 2018).

22. The Verkhovna Rada of Ukraine (2017), Explanatory note to “Draft Law on the State Budget for 2018”, available at: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62551 (Accessed 30 August 2018).

23. Yefymenko T.I., Yerokhina S.A., Bohdan T.P. (2014). *Borhova stiikist derzhavnykh finansiv* [Debt Consolidation of Public Finances]. Kyiv, DNNU “Akad. fin. upravlinnia”, 712 p.

24. Cabinet of Ministers of Ukraine (2017), Resolution “On Approval of the Medium-Term Strategy for the Management of the State Debt for 2017-2019”, available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/905-2017-%D0%BF> (Accessed 30 August 2018).

25. The Verkhovna Rada of Ukraine (2014), Law of Ukraine “On the State Budget for 2015” available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/80-19> (Accessed 30 August 2018).

В статье определены методы и инструменты управления, с учетом которых планируется расходная часть государственного бюджета и бюджетный дефицит Украины. Аргументирована целесообразность пересмотра порядка использования программно-целевого метода и нормативного метода. Проанализировано состояние использования таких инструментов управления исходящими финансовыми потоками государственного бюджета Украины, как: бюджетные ассигнования, кредитование и межбюджетные трансферты. Проведено оценивание целесообразности применения приватизации и государственных заимствований как инструментов покрытия бюджетного дефицита. Установлено, что основным инструментом управления государственным долгом Украины, который закладывается в бюджетные планы, является ре-

структуризация. Предложены направления повышения эффективности применения инструментария планирования расходов и дефицита государственного бюджета.

Ключевые слова: *планирование, расходы, государственный бюджет, методы управления, инструменты управления.*

The article defines methods and management tools, taking into account which the expenditure part of the state budget and the budget deficit of Ukraine are planned. The expediency of revising the order for using the software-target method and the normative method is argued. The state of use of such managing tools the outgoing financial flows of the state budget of Ukraine as: budgetary allocations, lending and interbudgetary transfers is analyzed. The expediency of applying privatization and government borrowing is estimated. It has been established that the restructuring is the main instrument for managing Ukraine's public debt, which is put in the budget plans. The directions of increasing the effectiveness of the use the tools for planning expenditures and deficit the state budget is proposed.

Key words: *planning, expenses, state budget, management methods, management tools.*

Одержано 14.05.2018.

УДК 336:159.9.019.4

DOI 10.32342/2074-5354-2018-1-48-3

Г.А. МАЖАРА,

аспірант Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

В.О. КАПУСТЯН,

доктор фізико-математичних наук, професор,
завідувач кафедри математичного моделювання економічних систем
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ПОВЕДІНКОВА СКЛАДОВА У КЛАСИЧНИХ ПІДХОДАХ В ІГРОВИХ ЗАДАЧАХ

У сучасній економічній науці все більшої питомої ваги набувають теорії, які так чи інакше піддають критиці парадигму «*homo economicus*», що панувала протягом десятиліть. Безсумнівно, причиною цього є не просто прагнення вчених до нових горизонтів у дослідженнях, а наростаюча кількість експериментальних даних, які свідчать про порушення теоретичних передумов «людини економічної» та посилення компонента ірраціональності в поведінці господарюючих суб'єктів. Раціональною називається поведінка економічного агента, спрямована на максимізацію корисності. Ірраціональною, тобто протилежною економічно раціональній, є поведінка, що не максимізує корисність, непослідовна, на яку суб'єкт йде свідомо.

Ключові слова: поведінкова економіка, класичні теорії, ігрові задачі, оптимальність за Парето, гарантована рівновага, рівновага за Нешем і Берже.

Вступ. У сучасній економічній науці все більшої питомої ваги набувають теорії, які так чи інакше піддають критиці парадигму «*homo economicus*», що панувала протягом десятиліть. Безсумнівно, причиною цього є не просто прагнення вчених до нових горизонтів у дослідженнях, а наростаюча кількість експериментальних даних, що свідчать про порушення теоретичних передумов «людини економічної» і про ймовірну ірраціональність у поведінці господарчих суб'єктів. Безумовно, найбільшим успіхом у сфері подібної критики стала праця економістів Деніела Канемана і Амоса Тверські, опублікована в 1979 р. в журналі «*Econometrica*» під назвою «Теорія перспектив: аналіз прийняття рішень в умовах ризику», значно пізніше розвинена послідовниками, зокрема Деном Аріелі. У наші дні так звана «поведінкова

економіка», по суті, створена Канеманом і Тверські для розвитку традицій раннього інституціоналізму і згодом істотно дорацьована їхніми послідовниками, стає, мабуть, одним з найбільш перспективних напрямів. Роль психологічних і соціально-культурних факторів у прийнятті рішень протягом останніх років перестала недооцінюватися, як це було багато десятиліть тому. У результаті впливу подібних факторів прийняте рішення з традиційної точки зору може набувати абсолютно нераціональної форми.

Метою дослідження є вивчення впливу поведінкової складової у класичних ігрових задачах.

Методологія. У процесі дослідження використано методи некооперативної теорії гри на прикладі неокласичної моделі рівноваги товарів на обмеженому ринку між фіксованою кількістю еконо-

мічних агентів. Знайдено їх розподіл за Парето, обережні рівноваги, рівноваги за Нешем і Берже. На знайдених рівноважних ситуаціях показано, в яких випадках економічним агентам властива ірраціональна поведінка.

Результати дослідження. Припустимо на ринку є N гравців і M товарів, де N, M цілі додатні числа. У кожного гравця є свій бюджет $\gamma_{i,i} \in [1, N]$, ціна кожного товару $p_{k,k} \in [1, M]$, корисність кожного товару $\mu_{k,k} \in [1, M]$.

Бюджет кожного з гравців коливається і залежить від його бажання витратити суму не більше ніж $\gamma_{i \max}$, і його розуміння, що суму менше ніж $\gamma_{i \min}$, він витратити не зможе для задоволення своїх потреб.

Кількість товару, що купується кожним гравцем, задається лінійно і залежить від бюджету кожного гравця.

$$x_k^i = a_k^i + b_k^i * \gamma_i.$$

Таким чином, для кожного i -го гравця можна записати корисність його набору товарів $U_i = \sum_{k=1}^M x_k^i \mu_k^i$, а його обмеження бюджету $\sum_{k=1}^M x_k^i * p_k \leq \gamma_i$, при цьому обмеження товару $\sum_{k=1}^M x_k^i \leq L_k$.

Споживач максимізує корисність шляхом вибору такого споживчого набору, який задовольняє бюджетне обмеження.

Якщо кількість товару обмежена L_k одиницями, то вибір кращого набору

кожного наступного гравця так само обмежений товарами, присутніми на ринку. З чого випливає обернена залежність між наборами U_i , адже чим більше корисність набору одного гравця, тим менша корисність набору іншого гравця. Напишемо наступну приведену корисність кожного гравця через взаємовідношення його корисності і сукупної корисності гравців:

$$\tilde{U}_i = \frac{U_i}{\sum_{n=1}^N U_n}, h \neq i.$$

Для розв'язання конкретної задачі написано програмний продукт, який використовує метод узагальненого градієнта для розв'язання негладких задач оптимізації. Основна ідея методу УЗГ полягає в тому, щоб скоротити розмірність задачі шляхом виключення залежних (базисних) змінних і застосувати метод приведенного градієнта для визначення напрямку спуску як критерію при встановленні оптимальності.

Для отримання конкретних результатів розглянуто ситуацію з трьома гравцями, а також обрано вихідні параметри, задані в табл. 1. У цьому випадку непрямі обмеження виконуються таким чином (табл. 1).

Другим етапом обрано інші значення, за яких гравці мають різні коефіцієнти, доходи, інше (табл. 2). У цьому випадку непрямі обмеження можуть не виконуватися, тобто економічні агенти не мають можливості купити ту кількість благ, яку вони б хотіли, що призводить до певних змін в їхній поведінці.

Таблиця 1

Елементи системи

Параметр	Гравець 1			Гравець 2			Гравець 3		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3
μ_k^i	1	2	3	1	2	3	1	2	3
p_k	1	2	3	1	2	3	1	2	3
a_k^i	1	1	1	1	1	1	1	1	1
b_k^i	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
L_k	10			10			10		
$\gamma_{i \min}$	16			16			16		
$\gamma_{i \max}$	20			20			20		

Елементи системи для другого випадку

Параметр	Гравець 1			Гравець 2			Гравець 3		
μ_k^i	3	1	2	2	1	3	1	3	2
ρ_k	10	20	25	10	20	25	10	20	25
a_k^i	0	1	1	1	1	2	1	4	1
b_k^i	0,03	0,01	0,01	0,01	0,01	0,015	0,01	0,005	0,01
L_k	12			12			12		
$\gamma_{i \min}$	150			200			150		
$\gamma_{i \max}$	300			300			250		

Перша ситуація на ринку, яку ми розглянемо, доступна для всіх гравців – це оптимальність за Парето. Це такий стан деякої системи, за якого значення кожного окремого показника, що характеризує систему, не може бути покращеним без погіршення інших. Розв’язання шукаємо у вигляді лінійної згортки:

$$U = \sum_{i=1}^N \alpha_i \tilde{U}_i, \alpha_i \geq 0, \sum_{i=1}^N \alpha_i \neq 0.$$

При фіксованому векторі α кожна точка, в якій досягається максимум функції U , буде максимальною за Парето. Завдання максимізації функції U реалізується методом проекції градієнта.

Для розрахунків \tilde{U}_i використовуємо показники, задані в табл. 1, і формули, зазначені вище. Результатом буде крива Парето, яка в разі трьох гравців має вигляд поверхні. Для розрахунку використовуємо крок α , рівний 0,1.

Приклад одного з розв’язків наведено нижче в табл. 3 та 4:

Використавши всі знайдені розв’язки, можна побудувати безліч Парето-оптимальних альтернатив у вигляді поверхні.

Для оцінки кожного з методів будемо порівнювати $\sum_{i=1}^N \tilde{U}_i$. Так, у

даному випадку вони рівні 1,541 і 1,529 в першому і другому випадку відповідно.

Гравці діють кооперативно, при цьому ставлячи інтереси системи вище, ніж свої власні, замість того, щоб максимізувати свою корисність, гравці свідомо йдуть на жертви для більшого добробуту системи. У цьому випадку ми можемо спостерігати поведінковий ефект, який веде до максимізації $\sum_{i=1}^N \tilde{U}_i$ серед усіх ситуацій.

Далі ми розглянемо кілька ситуацій не кооперативної гри.

Першою такою ситуацією є максимін – правило прийняття рішень, що використовується в теорії ігор, для мінімізації можливих втрат з тих, яким особа, що приймає рішення, не може запобігти при розвитку подій за найгіршим для неї сценарієм. Критерій максимін спочатку був сформульований у теорії ігор для гри двох осіб з нульовою сумою у випадках послідовних і одночасних ходів, згодом набув розвитку в більш складних іграх і при прийнятті рішень в умовах невизначеності. Для знаходження розв’язання цієї ситуації побудуємо матрицю рішень для трьох гравців і знайдемо відповідні рішення, що задовольняють визначення і виконують всі критерії (табл. 5 та 6).

Таблиця 3

Приклад розв'язання для фіксованих альфа з набору

$\alpha_1 =$	1	$\tilde{U}_1 =$	0,724
$\alpha_2 =$	1	$\tilde{U}_2 =$	0,409
$\alpha_3 =$	1	$\tilde{U}_3 =$	0,409
		$\sum_{i=1}^N \tilde{U}_i =$	1,541

Таблиця 4

Приклад розв'язання для фіксованих альфа з набору другого випадку

$\alpha_1 =$	1	$\tilde{U}_1 =$	0,483
$\alpha_2 =$	1	$\tilde{U}_2 =$	0,670
$\alpha_3 =$	1	$\tilde{U}_3 =$	0,376
		$\sum_{i=1}^N \tilde{U}_i =$	1,529

Таблиця 5

Розв'язання за стратегією максимум

$\tilde{U}_1 =$	$\tilde{U}_2 =$	$\tilde{U}_3 =$	$\sum_{i=1}^N \tilde{U}_i =$
0,345	0,345	0,345	1,036

Таблиця 6

Розв'язання за стратегією максимум другого випадку

$\tilde{U}_1 =$	$\tilde{U}_2 =$	$\tilde{U}_3 =$	$\sum_{i=1}^N \tilde{U}_i =$
0,483	0,638	0,376	1,496

У цій ситуації спостерігається поведінковий ефект, який веде до найменших результатів серед $\sum_{i=1}^N \tilde{U}_i$, тому що кожен з гравців сконцентрований на отриманні

гарантованого виграшу і не схильний до ризику або кооперації, що, хоч і є одним з найбільш раціональних підходів, негативно позначається на результаті всієї системи.

Друга ситуація. Рівновага Неша – концепція розв’язання, одне з ключових понять теорії ігор. Так називається набір стратегій у грі для двох і більше гравців, в якому жоден учасник не може збільшити вигреш, змінивши свою стратегію, якщо інші учасники своїх стратегій не змінюють. Джон Неш довів існування такої рівноваги в змішаних стратегіях у будь-якій кінцевій грі. Для знаходження рішення в цій ситуації необхідно розв’язати систему таких нерівностей:

$$\begin{cases} \tilde{U}_1(I_1, I_2^N, I_3^N) \leq \tilde{U}_1(I_1^N) \\ \tilde{U}_2(I_1^N, I_2, I_3^N) \leq \tilde{U}_2(I_2^N) \\ \tilde{U}_3(I_1^N, I_2^N, I_3) \leq \tilde{U}_3(I_3^N). \end{cases}$$

Розв’язавши цю систему, ми отримаємо такі значення (табл. 7 та 8).

На відміну від випадку оптимальності за Парето, кожен гравець діє у своїх інтересах, максимізує корисність свого вибору.

У цій ситуації $\sum_{i=1}^N \tilde{U}_i$ дорівнює 1.5 і 1.523 відповідно, що вище, ніж у ситуації максимін, але нижче, ніж за Парето.

Третя ситуація «рівновага за Берже», що базується на модифікованому підході до формалізації «рівноваги Неша». Відмінність у тому, що стійкість вигрешів тут постулюється до відхилень всіх

гравців, окрім того, кому «належить» ця функція вигрешу (у визначенні рівноваги Неша «дії» стратегії окремого гравця і всіх інших «міняються місцями»). Таку поведінку важко назвати раціональною, проте подібні альтруїстичні погляди притаманні родинним стосункам, наявні в релігійних громадах, при благодійності, спонсорській допомозі, в задачах охорони навколишнього середовища тощо, тобто застосовується на «інтуїтивному рівні».

Для знаходження рішення в цій ситуації необхідно розв’язати систему таких нерівностей:

$$\begin{cases} \tilde{U}_1(I_1^B, I_2, I_3) \leq \tilde{U}_1(I_1^B) \\ \tilde{U}_2(I_1, I_2^B, I_3) \leq \tilde{U}_2(I_2^B) \\ \tilde{U}_3(I_1, I_2, I_3^B) \leq \tilde{U}_3(I_3^B). \end{cases}$$

Розв’язавши цю систему, ми отримаємо такі значення (табл. 9 та 10).

У цій ситуації $\sum_{i=1}^N \tilde{U}_i$ дорівнює 1.5 і 1.526 відповідно, особливо важливим у цьому випадку є те, що в умовах обмежених ресурсів результуюча за Берже вища, ніж за Нешем, і саме в умовах обмеженості проявляється поведінковий ефект, що веде до такого результату, тому що в умовах необмеженості результат за Берже дорівнює результату за Нешем.

Таблиця 7

Розв’язання за стратегією Неша

$\tilde{U}_1 =$	$\tilde{U}_2 =$	$\tilde{U}_3 =$	$\sum_{i=1}^N \tilde{U}_i =$
0,5	0,5	0,5	1,5

Таблиця 8

Розв’язання за стратегією Неша другого випадку

$\tilde{U}_1 =$	$\tilde{U}_2 =$	$\tilde{U}_3 =$	$\sum_{i=1}^N \tilde{U}_i =$
0,493	0,646	0,383	1,523

Таблиця 9

Розв'язання за стратегією Берже

$\tilde{U}_1 =$	$\tilde{U}_2 =$	$\tilde{U}_3 =$	$\sum_{i=1}^N \tilde{U}_i =$
0,5	0,5	0,5	1,5

Таблиця 10

Розв'язання за стратегією Берже для другого випадку

$\tilde{U}_1 =$	$\tilde{U}_2 =$	$\tilde{U}_3 =$	$\sum_{i=1}^N \tilde{U}_i =$
0,492	0,657	0,377	1,526

Висновки з дослідження і перспективи в цьому напрямі. Раціональною називається поведінка економічного агента, спрямована на максимізацію корисності. Ірраціональною, тобто протилежною економічно раціональній, є поведінка, не максимізуюча, не послідовна, причому економічному агенту це відомо. На практиці часто спостерігається ситуація, в якій економічний агент не максимізує свою корисність, тобто діє ірраціонально. Подібні ситуації були розглянуті в цій роботі, причому продемонстровано, що поведінковий ефект не завжди є негативним, а може вести до кращого результату всієї системи в цілому. Поведінкові ефекти можна пояснити особливостями психіки, цілями, прагненнями, внутрішніми мотиваторами кожного окремо взятого економічного агента. При прийнятті рішень кожен агент сам для себе вирішує,

що принесе йому більше задоволення, наприклад, досягнення максимальної особистої корисності, як у разі рівноваги Неша, або жертвування своїм благополуччям заради інших учасників, як у випадку рівноваги Берже. При цьому виникають різні конфлікти мотивів поведінки. Варто враховувати, що в ринкових умовах вибір, який робить економічний агент, обмежується не тільки бюджетом і певними перевагами. Важливу роль відіграють також психологічні характеристики. В економічній науці межа між раціональним та ірраціональним стає все примарнішою. У реальному житті людина не може вести себе, дотримуючись суворих меж економічної раціональності. Таким чином, раціональність та ірраціональність у реальному житті доповнюють одна одну, що дозволяє моделі прийняття рішень наблизитися до реальної поведінки економічних агентів.

Список використаних джерел

1. Пашута М.Т. Прогнозування та макроекономічне планування: навч. посіб. / М.Т. Пашута, А.В. Калина. – К.: МАУП, 1998. – 192 с.
2. Нейман Дж. Теорія ігор і економічна поведінка / Дж. Нейман, О. Моргенштерн. – М.: Наука, 1970. – 708 с.
3. Левін А. Нестандартна економіка / А. Левін, Д. Аріелі // Троїцький варіант. – 2008.
4. Ващенко Т.В. Поведінкові фінанси – новий напрямок фінансового менеджменту. Історія виникнення і розвитку / Т.В. Ващенко, Е.В. Лісіцина // Фінансовий менеджмент. – 2006. – № 1.

References

1. Pashuta M.T., Kalina A.V. *Prohnozuvannya ta makroekonomichne planuvannya* [Forecasting and Macroeconomic Planning]. Kyiv, MAUP, 1998, 192 p.
2. Neyman J., Morgenstern O. *Teoriya ihor i ekonomichna povedinka* [Theory of Games and Economic Behavior], Moscow, Nauka publ., 1970, 108 p.
3. Levin A., Arieli D. *Nestandardna ekonomika* [Non-standard economics]. Trinity variant, 2008.
4. Vaschenko T.V., Lisitsina E.V. *Povedinkovi finansy - novyy napryamok finansovoho menedzhmentu. Istoriya vynykennya i rozvytku* [Behavioral finance - a new direction in financial management. History of origin and development]. Financial Management, 2006., vol. 1.

В современной экономической науке всё больший удельный вес приобретают теории, так или иначе подвергающие критике главенствовавшую на протяжении десятилетий парадигму «homo economicus». Несомненно, что причиной тому является не просто стремление учёных к новым горизонтам в исследованиях, а всё нарастающее количество экспериментальных данных, свидетельствующих о нарушении теоретических предпосылок «человека экономического» и о кажущейся иррациональности в поведении хозяйствующих субъектов. Рациональным называется поведение экономического агента, нацеленное на максимизацию полезности. Иррациональным, то есть противоположным экономически рациональному, является поведение, не максимизирующее, его полезность

Ключевые слова: поведенческая экономика, классические теории, игровые задачи, оптимальность по Парето, гарантированное равновесие, равновесие по Нешу и Бержу.

In modern economic science, theories increasingly criticizing the paradigm of «homo economicus» that dominated for decades are gaining increasing importance. Undoubtedly, the reason for this is not just the scientists' striving for new horizons in research, but an increasing number of experimental data that testify to the violation of the theoretical premises of the «economic man» and the apparent irrationality in the behavior of economic entities. Rational is the behavior of an economic agent aimed at maximizing utility. Irrational, that is, the opposite of economically rational, is behavior that is non-maximalizing, inconsistent, and this is known to him. In practice, often there is a situation in which the economic agent does not maximize its usefulness, that is, it acts irrationally.

Key words: behavioral economics, classical theories, game theory, Pareto optimality, guaranteed strategy, Nesh and Berger equilibrium.

Одержано 25.04.2018.

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

УДК 669.02:658

DOI 10.32342/2074-5354-2018-1-48-4

В.А. ПАВЛОВА,

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри
Університету імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)

М.М. ВАКУЛИЧ,

кандидат економічних наук, доцент, начальник наукового відділу
Університету імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)

СТАН ТА СТРАТЕГІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто динаміку основних показників діяльності вітчизняного металургійного підприємства, проаналізовано показник EBITDA у діяльності ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат» та фактори, що впливають на його формування. Виділено витрати на реалізацію інвестиційних проектів підприємства. Визначено стратегічні перспективи розвитку металургійного підприємства.

Ключові слова: аналіз, стратегія, розвиток, металургійна продукція, підприємство.

Постановка проблеми. В умовах загострення конкуренції серед світових виробників металургійної продукції, скорочення ринків збуту, посилення політичних, економічних проблем в Україні не достатньо уваги приділяється вивченню стану підприємств-лідерів вітчизняного металургійного сектора економіки.

Металургійне виробництво є важливим видом економічної діяльності в Україні. Дослідження показують, що металургійна промисловість створює близько 35% валового внутрішнього продукту України та забезпечує 45% валютних надходжень у національну економіку [1]. Крім того, металургійні підприємства забезпечують сировиною машинобудування, будівництво, транспорт. Але на сьогодні спостерігається спад металургійної промисловості України через негативний вплив політичних, економічних, інвестиційних, виробничих, екологічних факторів. Тож, зважаючи на роль цього сектора економіки у її структурі, важливим бачиться розробка стратегічних перспектив розвитку на підрунті аналізу сучасного стану та визначених тенденцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем, стану та перспектив розвитку металургійного сектора України присвячено наукові праці таких учених, як: С.М. Кулицький [2], який окреслив перспективи розвитку металургійного сектора; О.А. Гавриш [3], який дав оцінку сучасного стану металургійних підприємств України; Д.А. Довгань [4], що визначав конкурентоспроможність вітчизняного експорту металопродукції на світовому ринку; Д.Є. Козенков [5], який оцінював фінансові показники розвитку металургійної галузі України. Частина наукових досліджень присвячено проблемам підвищення конкурентоспроможності потенціалу металургійних підприємств України, стратегії їх перспективного розвитку, визначенню методів підвищення рівня економічної безпеки підприємств металургійної галузі, це, зокрема, праці таких вчених: О.Є. Борисенко, В.І. Большаков, О.М. Москаленко, К.В. Плавшуда, І.А. Нечаєв, А.С. Полькіна [6–11]. Зважаючи на те, що дослідження базуються на статистичних даних три-, п'ятирічної давності, стосуються вивчення ринку ме-

талургійної продукції, а не конкретних металургійних підприємств України, постає необхідність дослідження можливостей розвитку на перспективу вітчизняних металургійних підприємств. Зокрема це стосується металургійного підприємства, яке входить до п'яти найбільших металургійних підприємств з виробництва та постачання металургійної продукції, а саме ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат».

Метою статті є оцінка стану ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат» різними методами, встановлення причин коливання основних показників діяльності та можливих шляхів подолання впливу негативних факторів, а також визначення подальших стратегічних орієнтирів розвитку.

Результати дослідження. Загальновідомо, що на тенденції розвитку національної економіки і кожного підприємства зокрема впливають світові тенденції. Ця закономірність стосується, у тому числі, металургійного виробництва. За аналітичними даними Всесвітньої асоціації виробників сталі [12], для металургії характерною є тенденція до зниження обсягів виробництва металопродукції, в основному за рахунок посилення лідерських

позицій Китаю, що поступово витісняє металопродукцію інших країн світу (табл. 1).

Аналіз динаміки світового виробництва сталі у географічному розрізі показує суттєве зниження обсягів виплавлення сталі в Україні у 2017 р., (скорочення на 2,9 млн т (11,9 %) порівняно з 2016 р.). Металургійні підприємства України не мають можливості конкурувати з аналогічними підприємствами зарубіжних країн, оскільки мають високу енергоємність, зношеність обладнання, застарілі технології виробництва металу. Дестабілізація одного із базових секторів національної економіки стала ключовим фактором посилення низки внутрішніх ризиків, передусім пов'язаних з макроекономічною, фіскальною та бюджетною політиками України.

Цей факт підтверджується і розвитком одного з найбільших підприємств гірничо-металургійного комплексу за виробництвом та реалізацією металургійної продукції в Україні – Публічного акціонерного товариства «Дніпровський металургійний комбінат». Комбінат є найбільшим підприємством України повного металургійного циклу, що виробляє щорічно 5600 тис. т агломерату, 4350 тис. т чавуну, 3850 тис. т сталі, 3829 тис. т готового прокату [13].

Таблиця 1

Рейтинг основних країн-виробників сталі у 2015–2017 рр.

Країна	2017		2016		2015		Відсоток відхилення 2016 р. від 2015 р.	Відсоток відхилення 2017 р. від 2016 р.
	Місце	Тоннаж (млн т)	Місце	Тоннаж (млн т)	Місце	Тоннаж (млн т)		
Китай	1	831,7	1	807,6	1	798,8	+1,1	+3,7
Японія	2	104,7	2	104,8	2	105,1	-0,3	-0,01
Індія	3	101,4	3	95,5	3	89,0	+7,4	+6,2
США	4	81,6	4	78,5	4	78,9	-0,3	+3,9
Російська Федерація	5	71,3	5	70,5	5	70,9	-0,1	+1,1
Південна Корея	6	71,0	6	68,6	6	69,7	-1,6	+3,5
Німеччина	7	43,4	7	42,1	7	42,7	-1,4	+3,1
Туреччина	8	37,5	8	33,2	8	31,5	+5,2	+12,9
Бразилія	9	34,4	9	31,3	9	33,3	-9,2	+9,9
Італія	10	24,1	10	23,4	10	22,99	+1,8	+2,9
Україна	11	21,3	11	24,2	11	22,97	+5,5	-11,9

За стратегічним планом діяльності у 2018 р. ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат» планує збільшення обсягів виробництва металопродукції за умови стабільної роботи доменних печей та забезпечення безперебійного постачання сировини та палива.

Проаналізуємо основні показники діяльності Дніпровського металургійного комбінату за 2016–2017 рр. (табл. 2).

Як видно з табл. 2, загальне збільшення обсягів виробництва металургійної продукції складає 963,46 тис. т, а показника ЕВІТДА у 2017 р. – 71,7 млн дол. США. Порівняно з 2016 р. показник ЕВІТДА збільшився на 70,89 млн дол. США, що пояснюється збільшенням обсягів виробництва та реалізації продукції, зниженням норм витратків на паливо за стабілізації виробництва, а також утриманням темпів зростання цін на металургійну продукцію порівняно з цінами на сировину.

Діяльність ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат» у 2016–2017 рр. за зна-

ченнями аналітичного показника ЕВІТДА характеризується даними, наведеними на рис. 1.

Основні фактори зміни показника ЕВІТДА комбінату у 2017 р. можна поділити на дві групи:

1. Негативний вплив на зміну показника ЕВІТДА спричинили:

– зміни у структурі продажів металопродукції;

– зміни врахування витрат за пиловугільним паливом;

– збільшення витрат на оплату праці;

– зростання видатків на соціальну сферу.

2. Позитивно вплинули на зміну показника ЕВІТДА:

– зміна курсу долара;

– зростання цін на металургійну продукцію в середньому на 62 дол./т.

Аналіз впливу факторів на зміни аналітичного показника ЕВІТДА для Дніпровського металургійного комбінату наведено в табл. 3.

Таблиця 2

Основні показники діяльності ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат» у 2016–2017 рр. [14]

Показники	2016	2017	Відхилення
Обсяг продажів металопродукції, тис. т	2129,36	3092,83	963,46
Чистий дохід, млн дол. США	643,24	1139,54	496,31
ЕВІТДА, млн дол. США	0,83	71,72	70,89
Рентабельність за ЕВІТДА, %	0,13	6,29	6,16

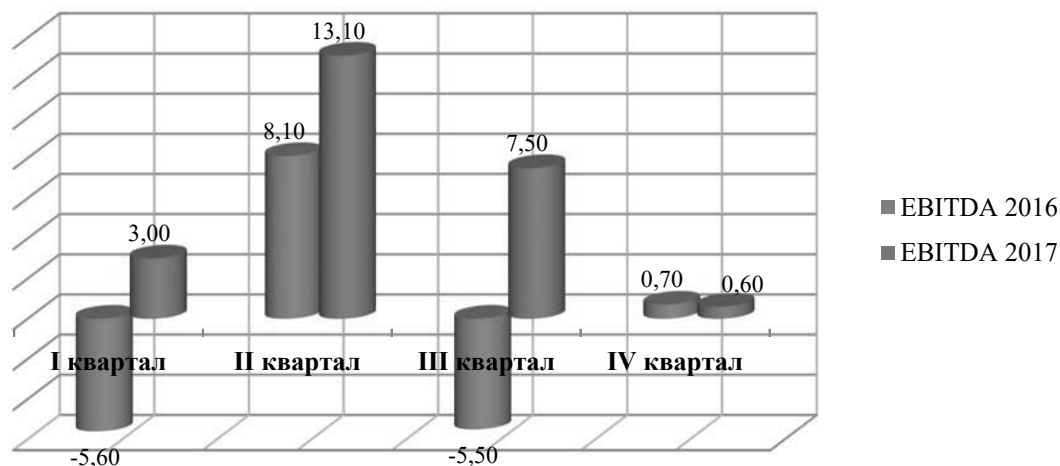


Рис. 1. Динаміка зміни аналітичного показника ЕВІТДА у діяльності ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат» у 2016–2017 рр., % [14]

За збільшення обсягів продажів металопродукції у натуральному вираженні на 963,5 тис. т зростання доходів від реалізації складає 496,3 млн дол. США, у тому числі за рахунок:

- зростання обсягів продажів (зростання на 357,0 млн дол. США);
- зміни цін (зростання на 146,4 млн дол. США);
- зміни у структурі продажів (зниження на 6,9 млн дол. США);
- зміни курсу долара (зниження на 0,2 млн дол. США).

Такі суттєві зміни у динаміці продажів металопродукції ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат» викликають необхідність перегляду механізму управління видатками на підприємстві.

На рис. 2 наведено динаміку обсягів продажів металопродукції за показниками у натуральних та грошових одиницях.

Аналіз управління умовно-постійними видатками ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат» у 2016–2017 рр. наведено в табл. 4.

Для подальших можливих перспектив розвитку ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат» з урахуванням можливого горизонту отримання позитивного ефекту у 2018 р. нагальним є проведення комплексу заходів:

- тактичні заходи – отримання ефекту до кінця 2018 р.;
- заходи щодо формування фактичних показників бюджету підприємства 2018 р.;
- стратегічні заходи – заходи, що реалізуються у формі інвестиційних проектів.

Таблиця 3

Аналіз впливу факторів на зміну показника ЕВІТДА у діяльності ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат» у 2017 р. [14]

Фактор	Сума, дол. США
Збільшення обсягів виробництва	57 145 771
Зміна структури продажів металопродукції	-4 753 855
Зміна норм видатків на паливо	16 678 298
Зменшення чисельності працівників з урахуванням виведення у склад аутсорсингу	1 562 092
Збільшення заробітної плати працівників	-9 510 096
Зміна врахування витрат за пиловугільним паливом	-2 764 015
Зростання соціальних витрат	-3 900 703
Зниження судових видатків	1 203 261
Збільшення ставок за податками (нерухомість)	-846 370
Зміна курсу долара	13 721 475
Інше	67 845

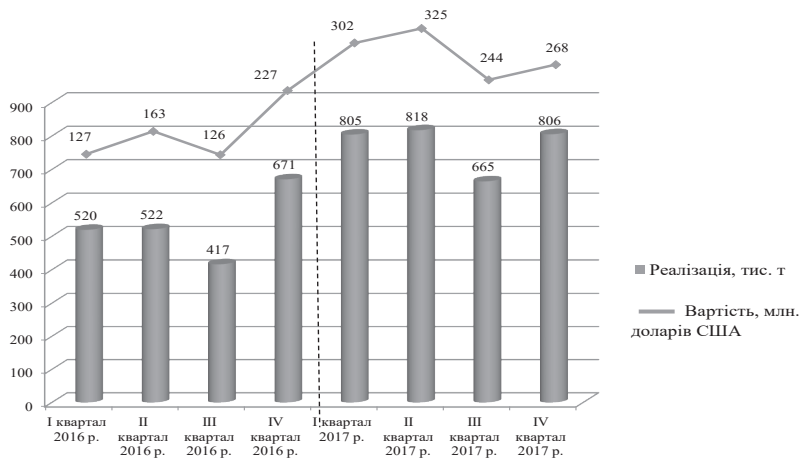


Рис. 2. Динаміка обсягів продажів металопродукції ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат» у 2016–2017 рр. [14]

Таблиця 4
Аналіз управління умовно-постійними видатками ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат» у 2016-2017 рр. [14]

Назва статті	2016 рік		2017 рік		Відхилення		Відсоток зростання, %
	Сума, дол. США	на 1 тону металопродукції	Сума, дол. США	на 1 тону металопродукції	Сума, дол. США	на 1 тону металопродукції	
Паливо та енергоносії	67 851 026	32,29	80 856 693	26,09	13 005 666	-6,20	19,17
Газ природний	16 772 602	7,98	20 002 885	6,45	3 230 283	-1,53	19,26
Електроенергія	49 742 566	23,67	59 756 025	19,28	10 013 459	-4,39	20,13
Газ коксовий	1 335 859	0,64	1 097 783	0,35	-238 076	-0,28	-17,82
Витрати на поточний ремонт	10 255 242	4,88	12 239 635	3,95	1 984 393	-0,93	19,35
Вогнетриви	211 393	0,10	125 771	0,04	-85 622	-0,06	-40,50
Додаткові матеріали	2 783 236	1,32	2 993 389	0,97	210 153	-0,36	7,55
Обладнання (основне)	2 260 768	1,08	2 807 334	0,91	546 566	-0,17	24,18
Обладнання (додаткове)	1 075 243	0,51	2 342 891	0,76	1 267 648	0,24	117,89
Матеріали для технології (ремонт)	1 038 580	0,49	983 358	0,32	-55 223	-0,18	-5,32
Підрядники	2 886 021	1,37	2 986 892	0,96	100 871	-0,41	3,50
Інші витрати	71 776 778	34,15	80 251 553	25,89	84 74 776	-8,26	11,81
Заробітна плата та нарахування	40 059 062	19,06	44 682 641	14,42	4 623 579	-4,65	11,54
Послуги, що пов'язані з реалізацією продукції	163 823	0,08	134 191	0,04	-29 632	-0,03	-18,09
Бензин	358 354	0,17	324 000	0,10	-34 354	-0,07	9,59
Дизельне паливо	1 718 232	0,82	1 902 000	0,61	183 768	-0,20	10,70
Питна вода	903 579	0,43	835 049	0,27	-68 530	-0,16	-7,58
Послуги із забезпечення операційної діяльності	7 059 095	3,36	8 672 224	2,80	1 613 129	-0,56	22,85
Видатки із соціальної сфери	7 399 099	3,52	10 858 957	3,50	3 459 858	-0,72	46,76
ВСЬОГО по управлінню витратами	150 899 124	71,80	173 347 881	55,93	22 448 757	-16,00	14,88
Загальний обсяг виробництва продукції ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат» у 2016 – 2017 рр., т	2016 рік 2 101 546		2017 рік 3 099 625		Відхилення 998 079		

Згідно з річним бюджетом ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат» у 2017 р., умовно-постійні видатки збільшилися на 23,5 млн дол. США (15,7%) та склали 173,3 млн дол. США порівняно з рівнем 2016 р. На зміни умовно-постійних видатків впливають такі фактори [14]:

– організаційні фактори: +7,7 млн дол. США (за рахунок збільшення витрат природного газу (+0,3 млн дол. США), зростання витрат електроенергії (+7,9 млн дол. США), збільшення послуг аутсорсерів з транспортних перевезень (+0,5 млн дол. США);

– фактори, на які підприємство не має впливу: +5,5 млн дол. США (збільшення витрат на ремонт (+2,8 млн дол. США), збільшення видатків за сплату податку на додану вартість за проведення ремонтів об'єктів соціальної сфери (+3,9 млн дол. США);

– цінові фактори: +10,3 млн дол. США (зростання цін на енергоресурси (+8,9 млн дол. США), збільшення заробітної плати на підприємстві на 15% (+9,5 млн дол. США), коливання курсу долара відносно 2016 р. (+8,9 млн дол. США).

Для реалізації можливостей покращання фінансового становища підприємства та розширення його можливостей стратегічного розвитку в бюджеті на 2018 р. сума витрат на інвестиційні проекти запланована у розмірі 27,165 млн дол. США. Залежно від стадії реалізації інвестиційного проекту виділяють чотири основних етапи:

1. Завершення розпочатих раніше інвестиційних проектів (25,59 млн дол. США).

2. Реалізація перспективних проектів (1,47 млн дол. США), а саме:

– створення ERP-системи з метою побудови системи фінансового планування, бюджетування та консолідації звітності підприємства;

– реконструкція трубопроводу коксового газу.

3. Створення новітніх інвестиційних проектів та пошук партнерів.

4. Реалізація інвестиційних проектів, які було призупинено раніше.

Витрати на реалізацію інвестиційних проектів комбінату в 2018 р. мають таку характеристику [14] (рис. 3).



Рис. 3. Витрати на реалізацію інвестиційних проектів на ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат» у 2018 р., тис. дол. США

Дослідження показують, що інвестиційна програма Дніпровського металургійного комбінату включає шість інвестиційних проєктів у різних стадіях реалізації. У зв'язку з цим необхідним є формування основних стратегічних ініціатив для керівництва на 2018 р., а саме:

1. Оцінка можливого сукупного ефекту від використання оптимальної сировини та палива.

2. Концепція створення енергоефективного підприємства.

3. Розробка графіка роботи з доменними печами (розрахунок різноманітних варіантів обсягів виробництва, ефективності будівництва нової печі).

4. Формування концепції ефективної логістичної схеми щодо збуту металургійної продукції з урахуванням розташування на Дніпрі.

5. Пошук інвестиційних проєктів із забезпечення відповідності металургійного виробництва екологічним стандартам європейського ривня.

Висновки. Отже, на підставі досліджень можна дійти висновку, що стан металургійної промисловості в Україні характеризується негативними тенденціями. Проте українські підприємства ставлять за мету підтримувати фінансовий стан на належному рівні, знаходити для цього потенційні можливості, залучати до співпраці закордонних партнерів щодо реалізації інвестиційних проєктів. Одним зі шляхів є підвищення конкурентоспро-

можності металургійної продукції на світовому ринку за рахунок інноваційних розробок.

ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат» у формуванні можливостей подальшого розвитку слід використати такі вектори:

– оптимізація виробничих процесів та введення інновацій;

– проведення реконструкції потужностей виробництва металургійної продукції;

– розширення асортименту металургійної продукції, зокрема в напрямку збільшення частки продукції з великою доданою вартістю;

– поліпшення якості металургійної продукції.

Стратегія розвитку Дніпровського металургійного комбінату передбачає, в першу чергу, випуск конкурентоспроможної металургійної продукції для реалізації на світових ринках та внутрішнього споживання, а також широкомасштабну модернізацію засобів виробництва на основі використання інноваційних технологій та впровадження інвестиційних проєктів спільно із закордонними партнерами.

Подальших наукових досліджень потребує виявлення фінансового потенціалу розвитку ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат», аналіз експортно-імпоротної політики підприємства, пошук перспективних закордонних ринків для збуту продукції.

Список використаних джерел

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

2. Кулицький С.М. Українська чорна металургія: стан, проблеми, перспективи [Електронний ресурс] / С.М. Кулицький // Центр досліджень соціальних комунікацій – 2016. – Режим доступу: http://nbuviar.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2063:ukrajinska-chorna-metalurgiya&catid=8&Itemid=350

3. Гавриш О.А. Українські металургійні підприємства: сучасні тенденції та місце у світовому металургійному виробництві [Електронний ресурс] / О.А. Гавриш, Є.О. Чайковський // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2016. – № 13. – С. 150–157. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2016_13_24

4. Довгань Д.А. Конкурентоспроможність вітчизняного експорту продукції чорної металургії на світовому ринку / Д.А. Довгань // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2016. – С. 17–20.

5. Козенков Д.Є. Аналіз стану чорної металургії України: сучасні проблеми та шляхи розвитку [Електронний ресурс] / Д.Є. Козенков, О.В. Цимбалюк // Ефективна економіка. – 2013. – № 8. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2225>
6. Борисенко О.Є. Аналіз та оцінка забезпечення основними ресурсами виробничої діяльності металургійних підприємств України / О.Є. Борисенко // Економіка промисловості. – 2013. – № 1–2. – С. 28–39.
7. Большаков В.І. Чорна металургія і національна безпека України / В.І. Большаков, Л.Г. Тубольцев // Вісник НАН України. – 2014. – С. 48–58.
8. Москаленко О.М. Інноваційна модернізація українських експортоорієнтованих промислових підприємств / О.М. Москаленко, А.А. Амбарцумян // Наука й економіка. – 2014. – С. 140–145.
9. Плавшуда К.В. Державне програмування розвитку металургійного комплексу України / К.В. Плавшуда. // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – 2015. – С. 211–219.
10. Нечаєва І.А. Вплив металургійної галузі на сталий розвиток промислового регіону [Електронний ресурс] / І.А. Нечаєва // Вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2014. – Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_1_111.pdf
11. Полькіна А.С. Аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку металургії / А.С. Полькіна // Управління розвитком. – 2015. – С. 134–137.
12. World steel Association [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.worldsteel.org>
13. Дніпровський металургійний комбінат [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dmkd.dp.ua/node/887>
14. Річний звіт ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат» за 2017 рік.

References

1. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny* [State Statistics Service of Ukraine]. Available at: www.ukrstat.gov.ua
2. Kulyts'kyj S.M. *Ukrains'ka chorna metalurhiia: stan, problemy, perspektyvy* [Ukrainian ferrous metallurgy: state, problems, prospects] [Elektronnyj resurs] *Tsentr doslidzhen' sotsial'nykh komunikatsij* [Center for Social Communication Research], 2016, available at: nbuviar.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2063:ukrajinska-chorna-metalurgiya&catid=8&Itemid=350
3. Havrysh O.A., Chajkovs'kyj Ye.O., Havrysh O.A. *Ukrains'ki metalurhijni pidpriemstva: suchasni tendentsii ta mistse u svitovomu metalurhijnomu vyrobnytstvi* [Ukrainian metallurgical enterprises: current trends and place in the world metallurgical industry]. *Ekonomichnyj visnyk Natsional'noho tekhnichnoho universytetu Ukrainy "Kyivs'kyj politekhnichnyj instytut"* [Economic Bulletin of the National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute"], 2016, no. 13, pp. 150-157, available at: nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2016_13_24
4. Dovhan' D.A. *Konkurentospromozhnist' vitchyznianoho eksportu produktsii chornoj metalurhii na svitovomu rynku* [Competitiveness of domestic export of ferrous metallurgy products on the world market]. *Naukovyj visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu* [Scientific Herald of the International Humanitarian University], 2016, pp. 17-20.
5. Kozenkov D.Ye., Tsymbaliuk O.V. *Analiz stanu chornoj metalurhii Ukrainy: suchasni problemy ta shliakhy rozvytku* [Analysis of the state of ferrous metallurgy of Ukraine: current problems and development]. *Efektivna ekonomika* [Effective economy], 2013, no. 8, available at: www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2225
6. Borysenko O.Ye. *Analiz ta otsinka zabezpechennia osnovnyimi resursamy vyrobnychoj diial'nosti metalurhijnykh pidpriemstv Ukrainy* [Analysis and evaluation of the main

resources of production activity of metallurgical enterprises of Ukraine]. *Ekonomika promyslovosti* [Economy of industry], 2013, no. 1-2, pp. 28-39.

7. Bol'shakov V.I., Tubol'tsev L.H. (2014). *Chorna metalurhiya i natsional'na bezpeka Ukrainy* [Steel and national security of Ukraine]. *Visn. NAN Ukrainy* [Bulletin of the National Academy of Sciences of Ukraine], 2014, pp. 48-58.

8. Moskalenko O.M., Ambartsumian A.A. *Innovatsijna modernizatsiia ukrains'kykh eksportoorientovanykh promyslovykh pidpriemstv* [Innovative modernization of Ukrainian export-oriented industrial enterprises]. *Nauka j ekonomika* [Наука й економіка], 2014, pp. 140-145.

9. Plavshuda K.V. *Derzhavne prohramuvannya rozvytku metalurhiynoho kompleksu Ukrainy* [State Programming of the Development of the Metallurgical Complex of Ukraine]. *Visnyk Natsional'noho universytetu "Yurydychna akademiya Ukrainy imeni Yaroslava Mudroho"* [Proceedings of the National University "Law Academy of Ukraine named after Yaroslav the Wise"], 2013, pp. 211-219.

10. Nechayeva I.A. *Vplyv metalurhiynoyi haluzi na stalyy rozvytok promyslovoho rehionu* [Influence of the metallurgical industry on the sustainable development of the industrial region]. *Visnyk Zaporiz'koyi derzhavnoyi inzhenernoyi akademiyi* [Bulletin Zaporozhye State Engineering Academy], 2011, available at: www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_1_111.pdf

11. Pol'kina A.S. *Analiz suchasnoho stanu ta tendentsiy rozvytku metalurhiyi* [Analysis of the current state and trends of metallurgy development]. *Upravlinnya rozvytkom* [Development Management], 2014, pp. 134-137.

12. *World steel Association*. Available at: www.worldsteel.org

13. *Dniprovs'kyj metalurhijnyj kombinat*. Available at: www.dmkd.dp.ua/node/887

14. *Richnyj zvit PAT "Dniprovs'kyj metalurhijnyj kombinat"*, 2017.

Рассмотрена динамика основных показателей деятельности отечественного металлургического предприятия, проанализирован показатель ЕБИТДА в деятельности ПАО «Днепропетровский металлургический комбинат» и факторы, которые влияют на его формирование. Выделены затраты на реализацию инвестиционных проектов предприятия. Определены стратегические перспективы развития металлургического предприятия.

Ключевые слова: анализ, стратегия, развитие, металлургическая продукция, предприятие.

The dynamics of the main indicators of activity of the domestic metallurgical enterprise is considered, the EBITDA indicator in the activity of PJSC «Dneprovsky Integrated Iron&Steel Works» and the factors influencing its formation are analyzed. The expenses for realization of investment projects of the enterprise are allocated. The strategic prospects for the development of the metallurgical enterprise are determined.

Key words: analysis, strategy, development, metallurgical production, enterprise.

Одержано 25.04.2018.

УДК 330.341.1(477)

DOI 10.32342/2074-5354-2018-1-48-5

З.В. ЮРИНЕЦЬ,
доктор економічних наук,
професор Львівського національного університету імені Івана Франка

Р.В. ЮРИНЕЦЬ,
кандидат фізико-математичних наук,
доцент Національного університету «Львівська політехніка»

Л.Й. ГНИЛЯНСЬКА,
кандидат економічних наук,
доцент Національного університету «Львівська політехніка»

ПЕРСПЕКТИВИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ

Обґрунтовано необхідність формування інноваційної інфраструктури на сучасному етапі інноваційного розвитку національної економіки. Виокремлено прогалини й помилки в розвитку інноваційної інфраструктури України. Виділено головні орієнтири втілення підходів щодо розвитку інноваційної інфраструктури та спрямування національної економіки в інноваційному руслі. Подано й обґрунтовано взаємозалежність і циклічність розвитку інноваційного процесу в країні в умовах розбудови інноваційної інфраструктури.

Ключові слова: *інноваційна інфраструктура, інноваційний розвиток, моделі, інноваційний процес, інноваційна стратегія.*

Постановка проблеми. Пошук нових рушійних сил прискорення економічної динаміки, адекватних сучасному стану розвитку світової економіки, постав перманентним завданням сьогодення, що пов'язано, насамперед, з вичерпанням факторів екстенсивного економічного розвитку. Прояв негативних тенденцій розвитку економіки України свідчить про відсутність системного підходу до управління інноваційним розвитком та процесами, призупинення стимулів до розбудови інноваційної інфраструктури. Така ситуація ініціює питання формування відповідних заходів на всіх рівнях управління, що стане ефективним інструментом розробки та втілення інструментів підвищення конкурентоспроможності економіки країни і стимулювання розвитку інноваційної інфраструктури.

Інноваційний розвиток постає єдиною передумовою забезпечення еконо-

мічної незалежності України, дає змогу подолати разючий розрив з передовими конкурентоспроможними державами. Це обґрунтовує актуальність розробки теоретичних і практичних засад формування заходів щодо розвитку інноваційної інфраструктури, врахування факторів підвищення конкурентоспроможності елементів інноваційної інфраструктури, урегулювання процесів інноваційного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням стратегічного інноваційного розвитку, формування інноваційної інфраструктури присвячено праці С. Валдайцева, Л. Водочека, Дж. Ван Дейна, П. Друкера, Г. Менша, Н. Новожилової [2], С. Оптнера [3], М. Портера, Т. Тейлора [5], Р. Фостера, Ф. Хайека, Д. Львова та ін. Серед українських науковців, які досліджували проблеми інноваційного розвитку та розбудови інноваційної інфра-

структури, потрібно назвати І.В. Алексєєва, О.І. Амошу, Ю.М. Бажала [1], Б.В. Буркинського, А.П. Гречан, М.П. Денисенка, Я.А. Жаліло, В.І. Захарченка, С.М. Ілляшенка, М.І. Крупку, О.О. Лапко, Б.А. Малицького, І.А. Маркіну, В.П. Семиноженка, Л.І. Федулову, І.Б. Чудаєва [4], О.М. Шкіня, А.І. Яковлева та ін.

На сьогодні створено вагому теоретичну базу для аналізу заходів формування та розвитку інноваційної інфраструктури, інструментів підвищення конкурентоспроможності елементів інноваційної інфраструктури. Разом з тим багато аспектів цієї проблеми розроблено недостатньо. Зокрема залишається дискусійним і таким, що потребує подальшого дослідження, питання встановлення взаємозалежності та циклічності розвитку інноваційного процесу в країні в умовах розбудови інноваційної інфраструктури.

Мета статті полягає у поглибленні теоретичного обґрунтування, викладенні результатів узагальнень та досліджень щодо науково-практичних аспектів формування та розвитку інноваційної інфраструктури на сучасному етапі інноваційного розвитку національної економіки.

Виклад основного матеріалу. За останні роки в умовах державної підтримки були створені сотні об'єктів інноваційної інфраструктури. На сьогодні в регіонах України діє доволі невелика кількість різних організаційних форм інноваційної діяльності, таких як бізнес-інкубатори, інноваційні та науково-навчальні центри та центри інновацій і трансферу технологій, комерціалізації інтелектуальної власності тощо.

У межах державної програми підтримки малого та середнього підприємства створено інноваційні бізнес-інкубатори, кількість яких з роками коливалася. Діє більше сотні інноваційно-технологічних центрів і технопарків, виділяються кошти на створення нових технопарків. Водночас працює незначна кількість небанківських фінансово-кредитних установ і консалтингових фірм. А взаємозв'язок виробництва з наукою й надалі є доволі слабким. Частка науководослідних організацій, з якими здійсню-

ють співробітництво інноваційні підприємства, не перевершує 7%.

В Україні продовжують розвиватися центри трансферу технологій. На сьогодні трансфер технологій передбачає не лише передавання знань, а й перетворення їх в інноваційну технологію за активної участі як джерела цієї технології – реципієнта, так і кінцевого споживача продукту, виробленого завдяки інновації.

Важливу роль відіграють інноваційні центри та центри підтримки підприємства, діяльність яких спрямована на підтримку інновацій у різних сферах економіки, працюють відповідно до принципу оплати за кінцевий результат отриманого прибутку (не за право участі в інноваційному проекті).

Проведене дослідження інфраструктури інноваційної діяльності в Україні засвідчує суттєві недоліки і помилки, які проявляються у роз'єднаності та відсутності взаємоузгодженості елементів інноваційної інфраструктури. До недоліків нинішньої інноваційної інфраструктури варто віднести:

- нерівномірність розподілу об'єктів інфраструктури за регіонами;

- нестабільність чинного законодавства, наприклад, скасування непрямої державної підтримки технологічних парків (податкових пільг для виконавців проектів);

- нерівномірність у збільшенні кількості різних форм інноваційної діяльності (суттєве зростання кількості бізнес-інкубаторів і порівняно невелике зростання кількості кластерів, технопарків, індустріальних парків тощо);

- часткове відновлення податкових і митних пільг для виконавців проектів;

- звільнення від ввізного мита у разі імпорту в Україну для реалізації проектів технологічних парків нового устаткування, обладнання, комплектуючих, матеріалів, які не виробляються в нашій державі.

Серед головних напрямів втілення підходів до розвитку інноваційної інфраструктури та спрямування національної економіки в інноваційному руслі загалом є такі:

- підсилення інноваційного менталітету населення України, зокрема держав-

ного апарату управління, підприємницької спільноти;

- збалансування податкового навантаження для сприяння розвитку інноваційної інфраструктури;

- спрямованість влади на розвиток сфери державно-приватного партнерства та інших форм співпраці в інноваційній діяльності;

- зростання обсягів інвестиційного забезпечення науково-технічної та інноваційної діяльності;

- реалізація ефективних дійових заходів та інструментів стимулювання інноваційної діяльності підприємництва, об'єктів інноваційної інфраструктури, зокрема вирішення питань у системі державних закупівель та замовлення, де чинне законодавство не сприяє надходженню інноваційної продукції;

- відхід від традиційної схеми залучення окремих об'єктів інноваційної інфраструктури (тобто наблизених, «своїх» осіб) до інноваційного процесу;

- підсилення організаційного та нормативного забезпечення розвитку інноваційної інфраструктури;

- стимулювання витрат підприємств на НДДКР, впровадження на підприємствах новітніх інформаційних технологій;

- підвищення здатності об'єктів інноваційної інфраструктури до сприймання і готовності створення та впровадження технологічних, процесних інновацій, абсорбції інновацій;

- посилення здатності підприємств до запозичення й освоєння, адаптації новітніх технологій;

- підвищення рівня платоспроможного попиту на інновації (в структурі попиту на інновації спостерігається спотвореність і гіпертрофованість через просте завезення інновацій з-за кордону);

- підвищення частки якісної освіти персоналу та менеджерів в інноваційній сфері;

- спрощення системи захисту інтелектуальної власності, роботи служб сертифікації інноваційної продукції, її виробництва.

Для розвитку інноваційної інфраструктури Україні потрібно обрати шлях інноваційного розвитку на основі ринкового про-

риву або інерційного розвитку імітаційного типу. Реалізація описаних вище моделей залежить від напрямку сценарію трансформації: інвестиційного та інерційного.

У випадку інерційного сценарію трансформація стикається з потребою вирішення чималою переліку найгостріших соціально-економічних питань: загальне технологічне відставання економіки, старіння основних фондів, зниження якості основного капіталу, низька заробітна плата у виробничій сфері економіки [5]. У разі впровадження інерційного сценарію неминучим в інтервалі 2007–2030 рр. є постійне зниження темпів економічного зростання до 4,4–5,3% на рік [2, с. 33–34]. За такої динаміки залишиться незмінним технологічний стан усіх секторів і галузей економіки.

Підґрунтя стійкого розвитку національної економіки закладене в інноваційній стратегії. Для цього варто обдуманно обрати і реалізувати її у перспективних нішах. Метою проведення змін у функціонуванні економіки, що має на мені розбудову інноваційної інфраструктури, є вдосконалення моделі інноваційного розвитку за напрямками: 1) нагромадження і створення нової якості людського капіталу; 2) збільшення та використання інноваційного потенціалу, зокрема інтелектуального; 3) розвиток системи суспільного виробництва на основі нових технологій; 4) формування відповідної суспільно-політичної, інституційно-правової й економічної структури (простору); 5) збільшення ефекту від капіталовкладень в інноваційне середовище, розбудову інноваційної інфраструктури; 6) забезпечення інноваційної орієнтації наукового поступу; 7) підвищення ефективності інноваційного процесу [1; 3; 4].

Особливим фактором, імпульсом до трансформації постає держава, яка формує й реалізує політичні установки перетворень економічної макросистеми. З точки зору ендогенності НТП на різних стадіях інноваційного процесу держави через циклічні властивості цього процесу виникають різноманітні комбінації його компонентів. Трансформації в одній сфері обумовлюють зміну в іншій, а отже, перетворення елементів національного інноваційного процесу має циклічні ознаки (рис. 1).



Рис. 1. Взаємозалежність і циклічність розвитку інноваційного процесу в країні в умовах розбудови інноваційної інфраструктури*

Розроблено авторами.

Економічного зростання на нинішньому етапі можна досягти через забезпечення більш сприятливих умов ведення бізнесу для національних товаровиробників у сфері продукування товарів кінцевого споживання. Це викликатиме зменшення частки імпортової продукції та приведе до наповнення вітчизняного споживчого ринку товарами українського виробництва. Збільшення сукупного попиту на вітчизняні товари сприятиме збільшенню ВВП країни, а ринковий механізм почне у подальшому щораз активніше розподіляти вхідні ресурси на користь виробництва тих національних товарів, яких потребує споживач. Національна економіка, набувши певного запасу стійкості, обов'язково переміститься на новий щабель. Попит населення стимулюватиме вітчизняні підприємства до покращання споживчих властивостей товарів, існуючих на ринку, і виготовлення нових видів продукції.

Висновки. Інноваційні процеси, реалізовані відповідно до інноваційної стратегії, обумовлені системністю ознак, створюють умови для стимулювання інноваційного розвитку, формування інноваційної інфраструктури, конкурентоспроможного середовища для вироблення інноваційної продукції та послуг. Вибір моделі інноваційного розвитку своєчасний в умовах набуття якісно нових ознак глобалізаційного процесу, що зумовлює нові можливості науково-технологічного розвитку (досвід управління інноваціями, досягнення НТП) та нові суспільно-економічні ризики (сировинна та трудомістка спеціалізація, технологічна залежність). За сучасних умов доцільно обирати оптимальні пропорції формування та розвитку інноваційної інфраструктури, які у стратегічному наближенні дали б змогу рухатися холістично із синергетичним ефектом.

Список використаних джерел

1. Бажал Ю.М. Економічна теорія технологічних змін / Ю.М. Бажал. – К.: Заповіт, 1996. – 240 с.
2. Новожилова Н.С. Развитие человеческого потенциала и формирование инновационной системы России / Н.С. Новожилова // Вестник РЭА. – 2010. – № 1. – С. 31–35.
3. Оптнер С.Л. Системный анализ для решения проблем бизнеса и промышленности: монография / С.Л. Оптнер; пер. с англ. С.П. Никанорова. – 2-е изд. – М.: Концепт, 2003. – 205 с.
4. Чудаєва І.Б. Механізм розвитку науково-технічних зон в Україні: монографія / І.Б. Чудаєва // Східноєвропейський університет економіки і менеджменту, 2013. – 430 с.
5. Taylor Thompson N. What Markets Do and Don't Get About Innovation [Electronic resource] / Thompson N. Taylor // Harvard Business Review. – Access mode: <https://hbr.org/2013/09/what-markets-do-and-dont-get-about-innovation>

References

1. Bagal, U.M. (1996). *Ekonomichna teoriya technologicznych zmin* [Economic theory of technology change]. Kyiv, Zapovit, 240 p.
2. Novoszylova, N.S. (2010). *Razvitije czeloveczeskogo potenciala i formirovanije innovacionnoj sistemy Rosii* [Development of human potential and formation of Russian innovation system], *Vesnik REA* [Bulletin REA], no. 1, pp. 31-35.
3. Opner, S.L. (2003). *Systemnyj analiz dlya resheniy aproblem biznesa i promyshlennosti* [System analyzing for solution of business and industry problem], Moscow, Konzept, 205 p.
4. Czudaeva, I.B. (2013). *Mekhanizm rozvytku naukovo-tekhnichnykh zon v Ukraini* [Mechanism of development of science and technology zones in Ukraine]. Kyiv, Schidnojev-ropeyskij universytet ekonomiky i menedzmentu, 430 p.
5. Taylor Thompson N. What Markets Do and Don't Get About Innovation, Harvard Business Review. Available at: <https://hbr.org/2013/09/what-markets-do-and-dont-get-about-innovation> (Accessed 23 June 2017).

Аргументирована необходимость формирования инновационной инфраструктуры на сегодняшний этап инновационного развития национальной экономики. Выделены пробелы и ошибки развития инновационной инфраструктуры Украины. Отмечены главные ориентиры реализации подходов к развитию инновационной инфраструктуры и направления национальной экономики в инновационное русло. Предложены и обоснованы взаимозависимость и цикличность развития инновационного процесса в стране в условиях построения инновационной инфраструктуры.

Ключевые слова: *инновационная инфраструктура, инновационное развитие, модели, инновационный процесс, инновационная стратегия.*

The need for the formation of innovation infrastructure at the present stage of innovation development of the national economy has been substantiated. Weaknesses and mistakes in the development of Ukraine's innovation infrastructure have been singled out. The main guidelines for implementation of approaches to the development of innovation infrastructure and the direction of the national economy in the innovation channel have been highlighted. The interdependence and cyclicity of the development of the innovation process in the country in the context of the development of innovation infrastructure has been presented.

Key words: *innovation infrastructure, innovative development, models, innovation process, innovative strategy.*

Одержано 25.04.2018.

МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ

УДК 658:330.1

DOI 10.32342/2074-5354-2018-1-48-6

*І.В. ТАРАНЕНКО,
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри Університету імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)*

*В.М. ШЕВЧЕНКО,
кандидат наук з державного управління, доцент,
доцент Університету імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)*

*О.Ю. СЕЛЕЗНЬОВА,
студентка Університету імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)*

ДИНАМІКА ІНДЕКСУ СПОЖИВЧИХ НАСТРОЇВ НАСЕЛЕННЯ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ КРАЇН

Статтю присвячено дослідженню споживчих настроїв населення, які визначають споживачську поведінку і виступають двигуном економічного зростання. Досліджено зв'язок між індексом споживчих настроїв населення і темпами приросту ВВП США, ЄС та України методом кореляційно-регресійного аналізу. Виявлено більш сильний зв'язок між індексом споживчих настроїв і темпами зростання ВВП ЄС порівняно з США та Україною. Шляхом узагальнення результатів дослідження визначено такі моделі споживчих настроїв для зазначених країн: США – модель «споживачького оптимізму»; ЄС – модель «слабкого споживачького песимізму»; Україна – модель «сильного споживачького песимізму». Обґрунтовано твердження про те, що споживачький песимізм гальмує економічне зростання. Для подолання споживачького песимізму в Україні необхідний комплекс заходів на макро- та мікрорівнях, який забезпечить поступову зміну моделі споживчих настроїв і матиме позитивний вплив на споживання і, відповідно, на динаміку ВВП.

Ключові слова: індекс споживчих настроїв, темпи приросту ВВП, економічне зростання, купівельна поведінка, модель споживчих настроїв, споживачький оптимізм, споживачький песимізм.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Споживча поведінка значною мірою визначає особливості розвитку національних економік країн світу. За Дж.М. Кейнсом, економічні кризи та депресивні стани економіки обумовлені недостатнім попитом. Тому для їх подолання необхідно забезпечити формування ефективного попиту і його складових – споживчого попиту та інвестиційного попиту, а також приділити першочергову увагу факторам, що визначають їх динаміку [1].

За даними Світового банку щодо показників різних країн, які базуються на системі національних рахунків, частка кінцевих споживчих витрат (**final con-**

sumption expenditure) у ВВП країн з високим рівнем доходу складає 77,3%, а в країнах з низьким рівнем доходу – близько 88%. У структурі кінцевих споживчих витрат переважають споживчі витрати домогосподарств (**household final consumption expenditure**), порівняно зі споживчими витратами уряду (**government final consumption expenditure**), у співвідношенні приблизно 80:20.

Таким чином, споживчі витрати домогосподарств є найважливішою складовою ВВП будь-яких країн. Це підтверджують дані щодо частки споживчих витрат домогосподарств у ВВП в країнах з високим рівнем доходу, яка в 2016 р. склала

59,84%, в т.ч. в США – 68,84%, в країнах єврозони – 55,11%, в Японії – 55,73%. У свою чергу, зі скороченням рівня доходу країн частка споживчих витрат домогосподарств у ВВП скорочується. Так, у країнах з рівнем доходу нижчим за середній, споживчими витратами обумовлено 64,82%, а в країнах з низьким рівнем доходу – 77,8% ВВП [2].

У свою чергу, значний вплив на споживання мають заощадження – частина грошових доходів населення, яку люди не витрачають, а відкладають для майбутніх покупок і задоволення майбутніх потреб. Саме заощадження становлять основу для інвестицій.

Одним з найважливіших показників, що дозволяє оцінити думку населення щодо поточного і майбутнього стану економіки, та визначити рівень споживчої впевненості, який населення висловлює через своє споживання і заощадження, є індекс споживчих настроїв [3]. Звідси випливає наявність зв'язку між індексом споживчих настроїв та ВВП країни. Також зазначений індекс дає уявлення про те, якою мірою споживачі відчують бажання витратити гроші, отже, дозволяє спрогнозувати економічне зростання у короткостроковому періоді. У свою чергу, усвідомлення характеру зв'язку між індексом споживчих настроїв та ВВП країни дозволяє обрати більш ефективні інструменти стимулювання споживацького попиту і споживчих витрат домогосподарств для забезпечення економічного зростання в певний період часу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вплив кінцевого споживання населення на економічне зростання країн перебуває у центрі уваги багатьох науковців. Теоретико-методологічні основи дослідження кінцевого споживання населення в системі факторів економічного зростання розкрито в наукових працях О. Земської [4], О. Панфілової [5]. Частку кінцевих споживчих витрат домогосподарств у ВВП України та зарубіжних країн досліджено Л. Лавриненко [6].

Вплив індексу споживчих настроїв на макроекономічні показники США

обґрунтував Дж. Фурер (J.C. Fuhrer) [7]. Взаємозв'язок ІСН та ВВП низки розвинутих країн (Австралія, Великобританія, Канада, Німеччина, Італія, США, Франція, Японія) в період з початку 1970-х по кінець 2002 р. досліджено італійськими вченими Р. Голінееллі та Дж. Паріжі (R. Golinelli, G. Parigi). **Отримані результати** свідчать про прямий і непрямий вплив ІСН на зростання ВВП і значний прогнозний потенціал цього індексу відносно ВВП [8].

Водночас бракує порівняльних досліджень динаміки індексу споживчих настроїв в Україні та країнах світу в контексті впливу на економічне зростання. Не показано залежність заходів з активізації купівельної поведінки населення окремих країн від характеру зв'язку між індексом споживчих настроїв та ВВП.

Мета наукової роботи: на основі визначення зв'язку між індексом споживчих настроїв населення і темпами приросту ВВП США, ЄС та України запропонувати моделі споживчих настроїв та обґрунтувати підхід до вибору заходів, спрямованих на підвищення споживацького попиту в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. В середині ХХ ст. сформувалася маркетингова концепція, яка полягає не тільки в тому, щоб виявити потреби споживачів, але й забезпечити для них більшу задоволеність, ніж конкуренти. Відповідно, щоб збільшити попит на будь-який товар, необхідно зробити так, щоб споживач був готовий витратити на нього свої гроші. У свою чергу, сукупний попит, який значною мірою є двигуном розвитку економіки, залежить від загальної готовності споживачів до здійснення купівель та «споживацького оптимізму».

Саме з метою вивчення намірів, настроїв і поведінки споживачів професор Мічиганського університету (США) Джордж Катона запровадив у 1946 р. Мічиганський індекс споживчих настроїв (Michigan Consumer Sentiment Index – MCSI) [9]. Для формування індексу почали проводити опитування споживачів,

що наразі стало в багатьох країнах світу повсякденною практикою.

Індекс споживчих настроїв MCSI – це зведений показник, який базується на результатах щомісячних опитувань кількох сотень респондентів щодо споживчих настроїв. Опитування проводяться Мічиганським університетом з метою збирання інформації про очікування споживачів стосовно загального стану економіки і охоплюють три основні сфери споживчих настроїв: умови бізнесу, особисті фінанси, та умови купівлі [9]. Споживачам ставлять такі запитання:

1. Ви вважаєте, що фінансовий стан ваш і вашої сім'ї кращий або гірший, ніж рік тому?

2. На вашу думку, через рік фінансовий стан ваш і вашої сім'ї буде кращим або гіршим, або майже таким, як зараз?

3. Ви вважаєте, що протягом наступних 12 місяців умови бізнесу та матеріальний стан у країні в цілому будуть добрими або ні?

4. Що ви вважаєте найбільш ймовірним протягом наступних п'яти років у країні – добрі в матеріальному плані часи або періоди посилення безробіття, депресії?

5. Ви вважаєте, що зараз хороший або поганий час для людей робити великі

купівлі, а саме – купувати найважливіші предмети побуту?

Розраховуються відносні оцінки як різниця між відсотковою часткою позитивних і негативних відповідей респондентів, після чого здійснюється нормалізація відносно визначеного базового періоду (зараз це перший квартал 1966 р., для якого індекс дорівнює 100).

Значення MCSI за період 1990–2017 рр. показано на рис. 1.

Динаміка індексу є циклічною, протягом досліджуваного періоду можна умовно виділити три ділянки: з 1993 по 2000 рр. відбувалося зростання індексу, з 2001 по 2008 рр. спостерігалось скорочення, з 2009 по 2017 рр. індекс знову зростає. Таким чином, період зростання довший за період спаду на 5 років. Загальний напрям тренду – спадний. Зазначимо, що MCSI в 2017 р. був вищим за індекс 1990 р. (96,7 п. і 81,6 п. відповідно). Втім значення індексу перевищило 100 лише в 1997–2000 рр. Саме в цей час економіка США демонструвала найвищі темпи зростання ВВП – в середньому 4,4%. Найнижчі значення індексу на рівні 63,7 і 66,3 спостерігалися в 2008–2009 рр., під час абсолютного скорочення ВВП на –0,3 та –2,7% відповідно.

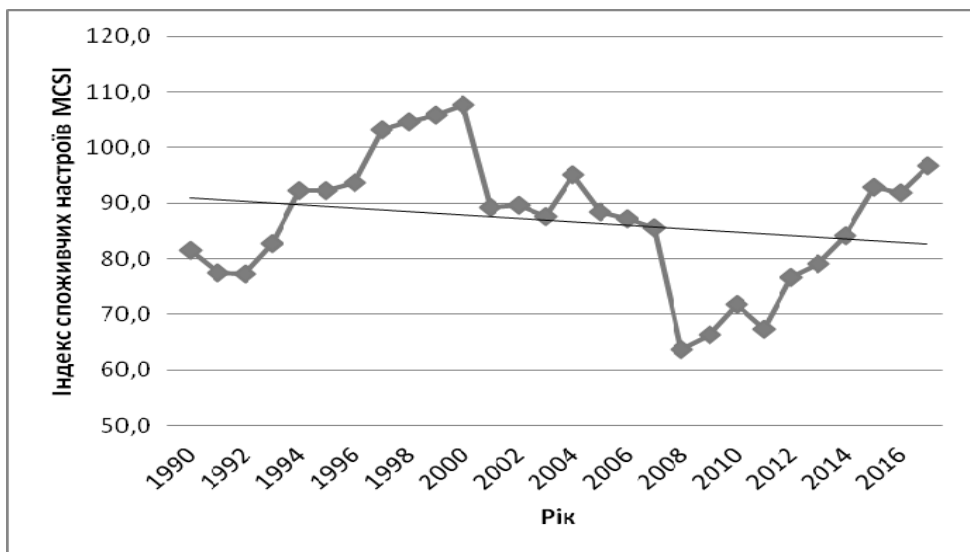


Рис. 1. Значення індексу споживчих настроїв MCSI за 1990–2017 рр. (побудовано за [9])

Для визначення характеристик залежності між значеннями MCSI та динамікою ВВП США в період 1990–2017 рр. проведено кореляційно-регресійний аналіз. Виявлено значний кореляційний зв'язок між зазначеними показниками: $R = 0,7498$. У міру зростання індексу споживчих настроїв MCSI збільшуються темпи приросту ВВП і навпаки. Досліджено регресійний зв'язок між значеннями MCSI (X) і темпами приросту ВВП, % (Y). Побудоване лінійне регресійне рівняння (1):

$$Y = 0,1058X - 6,7264 \quad (1) \\ R^2 = 0,5622$$

Коефіцієнт парної лінійної регресії $a_1 = 0,1058$ показує середнє значення зміни результативного показника Y при зміні факторного показника X на одиницю його вимірювання. Тобто зміна MCSI на 1 пункт обумовлює зміну темпів зростання ВВП на 0,1% в тому ж напрямі.

Така залежність у цілому збігається з результатом, отриманим Р. Голінеллі та Дж. Паріжі [8, с. 160].

Значення коефіцієнта детермінації $R^2 = 0,5622$ показало, що споживчі настрої, які протягом року знаходять відображення у купівельній поведінці та рішеннях щодо заощаджень, пояснюють більше 56% варіації темпів приросту ВВП.

Крім США, індекси споживчих настроїв визначаються у багатьох країнах. Використовуються подібні методологічні підходи, втім спостерігаються певні відмінності в конкретних методиках оцінювання і розрахунків.

Опитування споживачів країн ЄС проводяться щомісяця відповідно до Єдиної гармонізованої методики опитування споживачів (The Joint Harmonised EU Consumer Survey) [10]. Респондентам ставлять питання щодо змін, які відбулися протягом останніх 12 місяців, та/або очікуваних протягом майбутніх 12 місяців, зокрема: 1) в особистому фінансовому стані; 2) у загальноекономічній ситуації в країні; 3) у споживчих цінах; 4) у сфері зайнятості; 5) в особистих витратах та заощадженнях.

Крім того, респондентів запитують про здійснені протягом року великі купівлі

та готовність здійснювати їх в наступному році. Для опитування використовується шкала Лайкерта, де можливі відповіді на поставлені запитання записані у текстовому форматі наступним чином: так; можливо так; скоріше ні; безумовно ні; не знаю.

Індекси за кожною групою запитань розраховуються для окремих країн ЄС як різниця між часткою позитивних і негативних відповідей з половинною вагою проміжних відповідей та змінюються від -100 до $+100$ [10]. Індекси, розраховані для окремих країн, узагальнюються для ЄС у цілому та єврозони. Вказані індекси використовують для розрахунку агрегованого індексу споживчої довіри (Consumer confidence index) та, поряд з низкою інших показників, – індексу економічних настроїв (Economic Sentiment Index) [11]. Крім того, отримані при опитуванні дані дозволяють розрахувати індекс споживчих настроїв відповідно до Єдиної гармонізованої методики ЄС.

Динаміку індексу споживчих настроїв для ЄС за період 1990–2017 рр. показано на рис. 2.

Для індексу споживчих настроїв ЄС можна виділити ділянки скорочення в 1990–1994, 2001–2004, 2008–2010 рр. та зростання протягом 1995–2000, 2005–2008, 2011–2017 рр. Сукупна тривалість періодів скорочення та зростання така ж, як у США. Загальний напрям тренду – спадний. Значення індексу в 2017 р. становило лише 1,77 п. порівняно з 5,05 п. у 1990 р. Водночас позитивні значення індексу спостерігалися протягом 7 років – у 1999–2002 та 2007–2008 рр., тобто довше, ніж у США.

За результатами аналізу виявлено значний кореляційний зв'язок між індексом споживчих настроїв і темпами приросту ВВП: $R = 0,7689$.

Досліджено регресійний зв'язок між ІСН (X) та темпами приросту ВВП, % (Y). Побудоване лінійне регресійне рівняння (2):

$$Y = 0,3189X + 2,103 \quad (2) \\ R^2 = 0,5913.$$

Коефіцієнт парної лінійної регресії $a_1 = 0,3189$ показує, що зміна ІСН на 1 пункт обумовлює зміну темпів зростання ВВП на 0,32%.

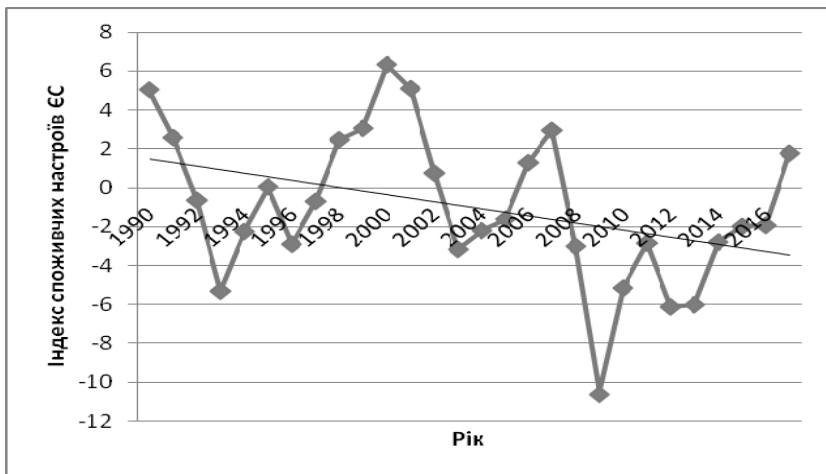


Рис. 2. Індекс споживчих настроїв для ЄС, 1990–2017 рр. (побудовано за: [11])

Такий результат не суперечить отриманому Р. Голінеллі та Дж. Паріжі для країн ЄС – Великобританії та Німеччини [8, с. 160].

Значення коефіцієнта детермінації $R^2 = 0,5913$ показало, що споживчі настрої, які протягом року знаходять відображення у купівельній поведінці та рішеннях щодо заощаджень населення ЄС, пояснюють більше 59% варіації темпів приросту ВВП.

Результати кореляційно-регресійного аналізу показали більш сильний зв'язок між індексом споживчих настроїв і темпами приросту ВВП в ЄС порівняно з США.

Дослідження споживчих настроїв в Україні проводить дослідницька компанія GfK Ukraine. Індекс споживчих настроїв в Україні визначають на підставі вибіркового обстеження домашніх господарств країни, за міжнародною методикою, яка подібна до методики обчислення MCSI [3; 9]. Респондентам ставлять такі запитання:

1. Як змінилося матеріальне становище вашої сім'ї за останні шість місяців?

2. Як, на вашу думку, зміниться матеріальне становище вашої сім'ї впродовж наступних шести місяців?

3. Говорячи про економічну ситуацію в країні загалом, ви вважаєте, що наступні дванадцять місяців будуть для економіки країни сприятливим чи несприятливим часом?

4. Як ви охарактеризували б наступні п'ять років – як сприятливий чи несприятливий час для економіки країни?

5. Як ви гадаєте, тепер загалом сприятливий чи несприятливий час робити великі купівлі для дому?

За кожним із цих запитань визначають відповідний індекс:

– поточного особистого матеріального становища (x1);

– очікуваних змін особистого матеріального становища (x2);

– очікуваного розвитку економіки країни впродовж найближчого року (x3);

– очікуваного розвитку економіки країни впродовж найближчих п'яти років (x4);

– доцільності робити великі купівлі (x5).

Значення індексу обчислюють таким способом: від частки позитивних відповідей віднімають частку негативних і до цієї різниці додають 100, щоб уникнути появи від'ємних величин. Як середнє арифметичне цих п'яти індексів визначають індекс споживчих настроїв (ICN).

Індекс дорівнює 100, коли частка позитивних і негативних оцінок однакова. Зниження індексу нижче 100 означає переважання негативних оцінок. Вищі за 100 значення індексу свідчать про позитивну оцінку економічної ситуації більшою частиною населення.

Графічне зображення річних значень індексу споживчих настроїв для України за доступними даними, що охоплюють період 2007–2017 рр., наведено на рис. 3.

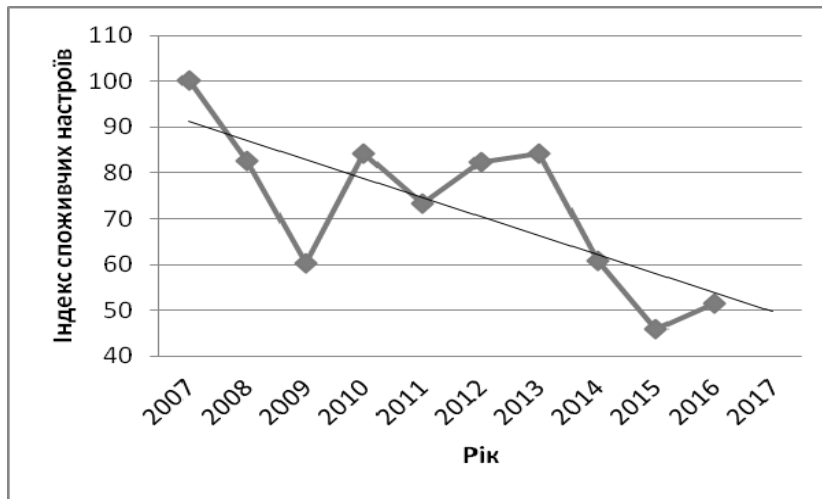


Рис. 3. Індекс споживчих настроїв для України, 2007–2017 рр. (побудовано за: [3])

Лише в 2007 р. значення індексу перевищило 100 і склало 100,2. Тобто щонайменше половина респондентів в 2007 р. позитивно оцінили економічну ситуацію та виявили велике бажання до здійснення купівель. У 2017 р. ІСН був значно нижчим за 2007 р. (100,2 п. і 58,3 п. відповідно), тобто загальний напрям тренду – спадний.

Щомісячні значення індексу споживчих настроїв в Україні за 2011–2017 рр. наведені в табл. 1.

Результати дослідження свідчать про те, що в 2011–2013 рр. значення ІСН склали приблизно 70-80 пп. У 2014 р. індекс почав стрімко скорочуватися до майже 40 п. в лютому – квітні 2015 р. Після певно-

Таблиця 1

Індекс споживчих настроїв в Україні у 2011–2017 рр.*

Місяць	Індекс споживчих настроїв за роками						
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Січень	75,1	82,5	84,9	72,5	45,8	50,2	53,7
Лютий	68,2	76,7	83,7	64,6	41,1	54,1	56,2
Березень	61,8	77,6	81,3	67,8	41,8	50,6	55,5
Квітень	67,8	81,1	86,4	61,0	41,1	49,1	54,9
Травень	73,9	85,2	83,2	60,7	45,6	50,3	58,0
Червень	76,1	84,1	82,7	68,4	48,8	52,7	59,4
Липень	73,6	81,1	89,1	65,1	43,2	50,1	58,5
Серпень	81,4	86,7	87,7	54,7	46,9	53,7	58,6
Вересень	74,7	81,8	80,5	53,8	47,0	50,1	59,0
Жовтень	78,6	82,5	84,0	54,3	47,9	51,6	62,6
Листопад	74,3	83,7	85,5	53,4	50,0	47,4	62,3
Грудень	75,3	85,1	80,3	52,6	53,1	57,1	60,3
Середнє за рік:	73,4	82,3	84,1	60,7	46,0	51,4	58,3

*Складено за [3].

го зростання індекс тримається на рівні 50-60 пп. протягом 2016–2017 рр.

Виявлено помітний кореляційний зв'язок між індексом споживчих настроїв з темпами приросту ВВП України: $R = 0,6844$. Досліджено регресійну залежність між індексом споживчих настроїв (X) і темпами приросту ВВП України, % (Y) на вибірці 2007–2016 рр. Побудоване лінійне регресійне рівняння (3):

$$Y = 0,2871X - 21,688 \quad (3)$$

$$R^2 = 0,4684$$

Коефіцієнт парної лінійної регресії $a_1 = 0,2871$ показує, що зміна ІСН на 1 пункт обумовлює зміну темпів зростання ВВП майже на 0,29%.

Значення коефіцієнта детермінації R^2 показало, що споживчі настрої пояснюють близько 47 % варіації темпів приросту ВВП України.

Для отримання зіставних з Україною результатів, авторами проведено кореляційно-регресійний аналіз зв'язку між ІСН і темпами приросту ВВП для США та ЄС на вибірці 2007–2016 рр.

За результатами аналізу виявлено кореляційний зв'язок між індексом споживчих настроїв і темпами приросту ВВП США протягом 2007–2016 рр.: $R = 0,5929$. Побудовано лінійне регресійне рівняння на вибірці 2007–2016 рр. для США (4), що визначає зв'язок між індексом споживчих настроїв (X) і темпами приросту ВВП, % (Y):

$$Y = 0,0953X - 6,0578 \quad (4)$$

$$R^2 = 0,3515.$$

Значення коефіцієнта детермінації R^2 показало, що споживчі настрої пояснюють лише близько 35% варіації темпів приросту ВВП США.

Таким чином, на ділянці часу 2007–2016 рр., що характеризується висхідним трендом, сила зв'язку між індексом споживчих настроїв і темпами приросту ВВП США є значно меншою порівняно з періодом 1990–2016 рр.

Для ЄС на ділянці часу 2007–2016 рр. загальний напрям тренду ІСН – слабо виражений спадний.

Виявлено сильний кореляційний зв'язок між ІСН і темпами зростання

ВВП: $R = 0,8716$. Побудовано лінійне регресійне рівняння для ЄС (5), що визначає зв'язок між індексом споживчих настроїв (X) і темпами приросту ВВП, % (Y) в період 2007–2016 рр.:

$$Y = 0,5203X + 2,8419 \quad (5)$$

$$R^2 = 0,7597.$$

Значення коефіцієнта детермінації R^2 показало, що споживчі настрої пояснюють близько 76% варіації темпів приросту ВВП ЄС.

Шляхом узагальнення результатів кореляційно-регресійного аналізу, а також досліджень динаміки ІСН і темпів приросту ВВП США, ЄС та України в 2007–2016 рр. отримано вихідні дані для визначення моделей споживчих настроїв і визначено такі моделі для зазначених країн у сучасний період (табл. 2).

Автори пояснюють сильний зв'язок між ІСН і темпами зростання ВВП ЄС порівняно з США та Україною відмінностями споживацької поведінки, використовуючи соціокультурну класифікацію Г. Хофстеде [12].

Так, населенню більшості країн ЄС притаманний високий та вищий за середній ступінь уникнення невизначеності 60–100 пп. [12]. Це обумовлює відповідність реальної купівельної поведінки, а отже – споживчих витрат домогосподарств, що складають близько 57% ВВП ЄС, виявленим під час опитування споживчим настроєм. Високому ступеню уникнення невизначеності в умовах відносної економічної стабільності (в 2010–2016 рр. спостерігався висхідний тренд темпів зростання ВВП з високою волатильністю, та незначно спадний тренд ІСН) відповідає модель споживчих настроїв «слабкий споживацький песимізм».

У свою чергу, слабкіший зв'язок між ІСН і темпами зростання ВВП США та України порівняно з ЄС має різну природу для двох зазначених країн. Для усвідомлення причин такого явища слід звернути увагу на різну спрямованість трендів ІСН та узагальнені характеристики споживчих настроїв для кожної країни (табл. 1). Так, США демонструють висхідний тренд ІСН

Таблиця 2

Вихідні дані для визначення моделей споживчих настроїв для США, ЄС та України в період 2007–2016 рр.

Вихідні дані	США	ЄС	Україна
Коефіцієнт кореляції (R)*	R = 0,5929	R = 0,8716	R = 0,6844
Сила зв'язку між ІСН і темпами зростання ВВП**	Помітна	Висока	Помітна
Коефіцієнт детермінації R ² *	R ² = 0,3515	R ² = 0,7597	R ² = 0,4684
Напрямок тренду темпів приросту ВВП***	Висхідний	Висхідний	Спадний
Волатильність темпів приросту ВВП***	Помірна	Висока	Висока
Напрямок тренду ІСН	Висхідний	Незначно спадний	Виразений спадний
Волатильність ІСН	Низька	Помірна	Низька
Модель споживчих настроїв	Помірний споживацький оптимізм	Слабкий споживацький песимізм	Сильний споживацький песимізм

*За результатами кореляційно-регресійного аналізу зв'язку між ІСН і темпами приросту ВВП.

**За шкалою Чеддока.

***Визначено за даними [2].

при постійних темпах економічного зростання в 2010–2016 рр. на рівні 1,5-2,5%. Відповідно до соціокультурної класифікації Г. Хофстеде населенню США притаманний нижчий за середній ступінь уникнення невизначеності 46 п. [12], що обумовлює більш ризиковану економічну поведінку і дозволяє вести мову про «помірний споживацький оптимізм» американців. Крім того, формуванню моделі «помірного споживацького оптимізму» в США сприяє розвинена кредитна система та широке впровадження інноваційних інструментів маркетингу.

В Україні, навпаки, виражений спадний тренд ІСН спостерігається на фоні значних коливань темпів приросту ВВП. Притаманний жителям України високий рівень уникнення невизначеності 95 п. [12] в умовах загальної соціально-економічної і політичної нестабільності, недостатньо розвинутого споживацького кредитування та низького рівня доходів обумовлює «сильний споживацький песимізм» населення. Останній, у свою чергу, гальмує економічне зростання. Для подо-

лання такої тенденції необхідний комплекс заходів на макро- та мікроекономічному рівнях, який забезпечить поступову зміну моделі споживчих настроїв та перетворить останні з «гальм» на «драйвери» економічного зростання.

На фоні повільного відновлення економічного зростання в Україні, починаючи з 2016 р., а також підвищення заробітних плат і пенсій, практично не відбулося зростання реальних доходів населення внаслідок інфляції. Водночас індекс споживчих настроїв підвищився в 2017 р. до 58,3 п., що може бути сигналом готовності населення до зміни моделі споживчих настроїв у напрямі від «сильного споживацького песимізму» до «помірного споживацького песимізму».

Для закріплення такої тенденції можуть відіграти позитивну роль такі процеси.

По-перше, позитивний вплив на споживчі настрої може мати передбачене Законом України «Про Державний бюджет України на 2018 рік» [13] підвищення прожиткового мінімуму на 9% і мінімальної заробітної плати на 16,3%. Втім слід

взяти до уваги те, що подібні заходи можуть виявитися малоефективними в умовах слабкої інституціональної системи і бюджетного дефіциту, оскільки призводять до макроекономічних дисбалансів.

По-друге, за прогнозами, реальний ВВП в 2018 р. зросте на 3,2% [14; 15], а середня заробітна плата збільшиться до 8350 грн, тобто майже на 12%. [15]. Водночас Всесвітній банк прогнозує інфляцію на рівні 10% [16], НБУ – 8,9 [17], а МВФ – на 7% [14], що значно скоротить зростання реальних доходів на відміну від номінальних. Тому для подолання споживацького песимізму і активізації купівельної поведінки необхідний подальший розвиток кредитно-фінансової інфраструктури, створення сприятливих умов для розширення споживчого кредитування, запровадження доступних для широких верств населення інноваційних кредитних продуктів. Слід взяти до уваги, що за високого рівня уникнення невизначеності [12] значна частина населення України налаштована проти отримання споживчих кредитів. Тому наразі навіть привабливі та доступні кредитні продукти вимагають спеціальних заходів просування на ринку.

По-третє, для отримання ефекту від відновлення економічного зростання і підвищення доходів населення можна рекомендувати підприємствам, що діють на споживчих ринках, більш активно використовувати маркетингові заходи управління попитом, спрямовані на активізацію купівельної активності населення, зокрема: стратегічне планування, правильне визначення цільових сегментів ринку і

ефективне просування в них споживчих товарів з використанням сучасних маркетингових інструментів.

Висновки. Дослідження зв'язку між індексом споживчих настроїв і темпами приросту ВВП США, ЄС та України методом кореляційно-регресійного аналізу показало більш сильний зв'язок між ІСН і темпами зростання ВВП ЄС порівняно з США та Україною.

Шляхом узагальнення результатів дослідження визначено такі моделі споживчих настроїв для зазначених країн:

– США – модель «помірного споживацького оптимізму»;

– ЄС – модель «слабкого споживацького песимізму»;

– Україна – модель «сильного споживацького песимізму».

Споживацький песимізм населення України, обумовлений, поряд із соціокультурними особливостями, посиленням соціально-економічної і політичної нестабільності, нерозвиненістю кредитно-фінансової інфраструктури та низьким рівнем доходів, суттєво гальмує економічне зростання. Для подолання такої тенденції необхідний комплекс заходів на макро- та мікрорівнях, який забезпечить поступову зміну моделі споживчих настроїв і матиме позитивний вплив на споживання і, відповідно, на динаміку ВВП.

Розробка і обґрунтування конкретних заходів щодо підвищення споживацького оптимізму і споживацького попиту в Україні в контексті забезпечення економічного зростання мають стати предметом подальших досліджень.

Список використаних джерел

1. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное. Серия Антология экономической мысли / Джон Мейнард Кейнс. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.
2. World Development Indicators. The World Bank [Electronic resource]. – Access mode: <https://data.worldbank.org/products/wdi#archives>
3. GfK Ukraine [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.gfk.com/uk-ua/>
4. Земскова Е.С. Конечное потребление как предпосылка экономического роста в трансформационной экономике: дис. ... канд. экон. наук / Е.С. Земскова. – Москва, 2005.
5. Панфилова О.В. Влияние потребления на экономический рост в контексте воспроизводства капитала / О.В.Панфилова // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2017. – № 2 (104). – С. 7–11.

6. Лавриненко Л.М. Потенціал показника кінцевих споживчих витрат домогосподарств та населення у ВВП [Електронний ресурс] / Л.М. Лавриненко. – Режим доступу: http://eip.org.ua/docs/EP_00_2_52.pdf
7. Fuhrer J.C. What Role Does Consumer Sentiment Play in the US Macroeconomy? / J.C. Fuhrer // *New England Economic Review*. – 1993. – No. 1. – Federal Reserve Bank of Boston. – P. 32–44.
8. Golinelli R. **Consumer Sentiment and Economic Activity. A Cross Country Comparison** / Roberto Golinelli, Guiseppa Parigi // *A Journal of Business Cycle Measurement and Analysis*. – 2004. – Vol. 1. – No. 2. – P. 147–170.
9. Michigan Index of Consumer Sentiment [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.sca.isr.umich.edu/tables.html>
10. The Joint Harmonised EU Programme of Business and Consumer Surveys. User Guide (updated February 2017). European Commission Directorate-General For Economic And Financial Affairs [Electronic resource]. – Access mode: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/indicators-statistics/economic-databases/business-and-consumer-surveys_en
11. Time Series. Economic Sentiment Indicator (ESI). Consumers. [Electronic resource]. – Access mode: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/indicators-statistics/economic-databases/business-and-consumer-surveys/download-business-and-consumer-survey-data/time-series_en
12. Hofstede Insights [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.hofstede-insights.com/country-comparison/>
13. Закон України «Про Державний бюджет України на 2018 рік» від 07.12.2017 № 2246-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T172246.html
14. International Monetary Fund [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.imf.org/external/country/UKR/index.htm>
15. Україна: перспективи розвитку. Консенсус-прогноз. [Електронний ресурс] // Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – 2018 (46). – 36 с. Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Konsensus-prognoz>
16. Ukraine Economic Update. April 10, 2018. World Bank [Electronic resource]. – Access mode: <http://pubdocs.worldbank.org/en/684631523347829626/Ukraine-Economic-Update-April-2018-Eng.pdf>
17. НБУ залишив прогноз інфляції без змін [Електронний ресурс] // Українська правда – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2018/03/1/634585/>

References

1. Keynes, John Maynard (1964). *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. Macmillan and Co. Publ., 403 p.
2. World Development Indicators. The World Bank. Available at: <https://data.worldbank.org/products/wdi#archives> (Accessed 19 February 2018).
3. GFK Ukraine. Available at: <https://www.gfk.com/uk-ua/> (Accessed 21 March 2018).
4. Zemskova E.S. (2005). *Konechnoe potreblenie kak predposylka jekonomicheskogo rosta v transformacionnoj jekonomike*. Diss. kand. jekon. nauk [Final consumption as a prerequisite for economic growth in the transformational economy. Cand. econ. sci. diss.]. Moscow, 192 p.
5. Panfilova O.V. (2017). *Vlijanie potreblenija na jekonomicheskij rost v kontekste vosproizvodstva kapitala* [The influence of consumption on economic growth in the context of the reproduction of capital]. *Zhurnal "Izvestija Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo jekonomicheskogo universiteta"* [Journal "Izvestiâ Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo èkonomičeskogo universiteta"]. No. 2 (104), pp. 7-11.

6. Lavrinenko L.M. (2000). *Potencial pokaznika kincevih spozhivchih vitrat domogospodarstv ta naseleennja u VVP*. [Potential of final consumption expenditure of households and population in GDP] *Ekonomika i prohnovannia* [Economy and forecasting]. No. 2, pp. 52-62.

7. Fuhrer J.C. (1993). **What Role Does Consumer Sentiment Play in the US Macroeconomy?** New England Economic Review. Federal Reserve Bank of Boston. Vol. 1, pp. 32-44.

8. Golinelli R., Parigi G. (2004). Consumer Sentiment and Economic Activity. A Cross Country Comparison. *A Journal of Business Cycle Measurement and Analysis*. Vol. 1, issue 2, pp. 147-170.

9. Michigan Index of Consumer Sentiment. Available at: <http://www.sca.isr.umich.edu/tables.html> (Accessed 05 February 2018).

10. The Joint Harmonised EU Programme of Business and Consumer Surveys. User Guide (updated February 2017). European Commission Directorate-General for Economic and Financial Affairs. Available at: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/indicators-statistics/economic-databases/business-and-consumer-surveys_en (Accessed 05 February, 2018).

11. Time Series. Economic Sentiment Indicator (ESI). Consumers. Available at: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/indicators-statistics/economic-databases/business-and-consumer-surveys/download-business-and-consumer-survey-data/time-series_en (Accessed 07 February, 2018).

12. Hofstede Insights. Available at: <https://www.hofstede-insights.com/country-comparison> (Accessed 20 February 2018).

13. *Zakon Ukrainy "Pro Derzhavnyj biudzhet Ukrainy na 2018 rik" vid 07.12.2017 № 2246-VIII*. [The Law of Ukraine «On the State Budget of Ukraine for 2018» dated December 7, 2017, No. 2246-VIII]. Available at: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T172246.html (Accessed 18 March 2018).

14. International Monetary Fund. Available at: <http://www.imf.org/external/country/UKR/index.htm> (Accessed 18 March, 2018).

15. *Ukraina: perspektyvy rozvytku. Konsensus-prohnoz* [Ukraine: Prospects for Development. Consensus forecast]. *Ministerstvo ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy* [Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine], 2018, No. 46. Available at: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Konsensus-prohnoz> (Accessed 21 March, 2018).

16. Ukraine Economic Update. 10 April 2018. World Bank. Available at: <http://pubdocs.worldbank.org/en/684631523347829626/Ukraine-Economic-Update-April-2018-Eng.pdf> (Accessed 10 April, 2018).

17. *NBU zalyshyv prohnoz infljatsii bez zmin* [The NBU left the inflation forecast unchanged]. *Ukrayins'ka Pravda* [Ukrainian truth]. Available at: <https://www.epravda.com.ua/news/2018/03/1/634585/> (Accessed 16 March 2018).

Статья посвящена исследованию потребительских настроений населения, которые определяют потребительское поведение и выступают двигателем экономического роста. Исследована связь между индексом потребительских настроений населения и темпами прироста ВВП США, ЕС и Украины методом корреляционно-регрессионного анализа. Выявлена более сильная связь между индексом потребительских настроений и темпами роста ВВП ЕС по сравнению с США и Украиной. Путем обобщения результатов исследования определены следующие модели потребительских настроений для названных стран: США – модель «потребительского оптимизма»; ЕС – модель «слабого потребительского пессимизма»; Украина – модель «сильного потребительского пессимизма». Обосновано утверждение о том, что потребительский пессимизм тормозит экономический рост. Для преодоления потребительского пессимизма в Украине необходим

комплекс мер на макро- и микроуровнях, который обеспечит постепенную смену модели потребительских настроений и окажет положительное влияние на потребление и, соответственно, на динамику ВВП.

Ключевые слова: индекс потребительских настроений, темпы прироста ВВП, экономический рост, покупательское поведение, модель потребительских настроений, потребительский оптимизм, потребительский пессимизм.

The article is devoted to the study of consumer sentiments of the population, which determine consumer behavior and act as the engine of economic growth. The relationship between the consumer sentiment index and the GDP growth rates in the US, EU and Ukraine was studied by the method of correlation-and-regression analysis. A stronger relationship was found between the consumer sentiment index and the EU's GDP growth rates than the US and Ukraine. By summarizing the results of the study, the following models of consumer sentiment for these countries are defined: USA – the model of «consumer optimism»; EU – a model of «weak consumer pessimism»; Ukraine – a model of «strong consumer pessimism.» The statement that consumer pessimism is hindering economic growth is substantiated. In order to overcome consumer pessimism in Ukraine the authors propose to develop a set of measures on the macro and micro levels, which will provide a gradual change patterns of consumer sentiment, and will have a positive impact on consumption and therefore - on the dynamics of GDP.

Key words: the index of consumer sentiment, the rate of GDP growth, economic growth, consumer behavior, the model of consumer sentiment, consumer optimism, consumer pessimism.

Одержано 14.05.2018.

УДК 330.837

DOI 10.32342/2074-5354-2018-1-48-7

О.А. ЗАДОЯ,
кандидат економічних наук, викладач,
Університет імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)

ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЗАОЩАДЖЕНЬ В ІНВЕСТИЦІЇ

У статті обґрунтовано необхідність внесення змін до ряду законодавчих актів, які можуть вплинути на формування доходів домогосподарств (зарахування часу роботи за кордоном на основі офіційного працевлаштування до трудового стажу за умови внесення певних платежів до пенсійного фонду) та інвестиційних коштів підприємств (обов'язкова дооцінка вартості основних фондів через інфляцію, що збільшить амортизаційні відрахування), збільшати надходження заощаджень до фінансових інституцій (гарантування вкладів фізичних осіб, інститути спільного інвестування та реальний запуск другого й третього етапів пенсійної реформи), а також стимулюватимуть інвестиційну діяльність бізнесу (звільнення від оподаткування лише тієї частини амортизаційних відрахувань, яка реально використовується на інвестиції, а не на споживання). Особливу увагу приділено формуванню цінностей, які здатні забезпечити перехід до соціально орієнтованого споживання та запровадити раціональні споживацькі стандарти. Це не тільки дозволить забезпечити зростання рівня споживання, але й вивільнить частину наявного доходу для заощаджень. З'ясовано, що ключовим в інституційному середовищі трансформації заощаджень в інвестиції є інститут довіри, становленню якого й мають бути підпорядковані дії держави.

Ключові слова: *інституційно-мотиваційні методи, інституційне середовище, правила, звички, цінності, правове забезпечення, довіра, заощадження, інвестиції.*

Державне регулювання трансформації заощаджень в інвестиції відбувається із застосуванням фіскальних та монетарних методів. Але ці засоби повинні бути доповнені інституційно-мотиваційними методами, які мають безпосередній вплив як на формування заощаджень, так і перетворення останніх на інвестиції. Їх урахування допоможе з'ясувати, чому у різних країнах або у різний час одні й ті самі економічні інструменти дають різний результат.

Слід зазначити, що на відміну від, наприклад, фіскальних методів, інституційні чинники діють виключно опосередковано. Тому, з одного боку, не є можливим абсолютно точно передбачити результати їх впливу на заощаджувальні

та інвестиційні процеси, а з іншого – інституційні чинники є факторами тривалої дії.

Інституційне макроекономічне середовище визначає поведінку економічних суб'єктів як стосовно формування заощаджень, так і їх використання. Інституційну структуру, відповідно, формують інститути – формальні правила, неформальні норми, а також особливості їх застосування [1, с. 77–78].

Метою нашого дослідження є визначення основних напрямів державного впливу на інституційне середовище, які б сприяли збільшенню масштабів заощаджень економічних суб'єктів та стимулювали процес їх трансформації у інвестиції.

Цілям нашого аналізу найбільшою мірою відповідає визначення інституційного середовища, яке міститься у працях українських дослідників Г.М. Пилипенко [2, с. 61] та Н.І. Литвиненко [3, с. 38–39]. На їхню думку, суть інституційного середовища розкривається через правила, звички, звичаї та норми. Базовим структурним елементом у цій системі виступає норма, а інституційне середовище складають усі ті форми, на які перетворюється норма у ході діяльності людини – правила, звички та звичаї [3, с.39].

За загально визнаним значенням правило є вимогою щодо дотримання певних умов, що поширюється на усіх учасників якої-небудь дії. Зазвичай дотримання цих вимог певним чином заохочується, а недотримання спричиняє покарання.

У сучасному суспільстві більшість правил набуває юридичної форми та закріплюється у відповідних правових документах. Тому найбільш важлива роль держави саме у формуванні правил. Заради справедливості слід сказати, що найбільший вплив та найшвидші результати державне регулювання інститутів може мати у сфері права. Але й найбільш руйнівними для процесу трансформації заощаджень в інвестиції можуть бути прорахунки саме у цій царині.

Будучи впорядкованою системою правових відносин інститут права регулює взаємовідносини між суб'єктами у певній сфері. При цьому не слід ототожнювати наявність певних правових норм з інститутом права. Останній містить як обов'язковий компонент реальне забезпечення дотримання правових норм. На жаль, відсутність працюючої системи захисту прав приватної власності, поширення рейдерства, нестабільність «правил гри», які можуть змінюватися в ході самої гри, корупція у правоохоронних органах не тільки стримують вітчизняного інвестора, але й відлякують іноземного.

Багато вчених та аналітиків наголошують на необхідності змінювати певні законодавчі акти України, що сприятиме

формуванню необхідних передумов для інституційного забезпечення трансформації заощаджень у інвестиції. В узагальненому вигляді наші пропозиції можна звести до такого (рис. 1). Внесення запропонованих змін до ряду законодавчих актів може вплинути на формування доходів домогосподарств (зарахування часу роботи за кордоном на основі офіційного працевлаштування до трудового стажу за умови внесення певних платежів до пенсійного фонду) та інвестиційних коштів підприємств (обов'язкова дооцінка вартості основних фондів через інфляцію, що збільшить амортизаційні відрахування), збільшить надходження заощаджень до фінансових інституцій (гарантування вкладів фізичних осіб, інститутів спільного інвестування, реальний запуск другого й третього етапів пенсійної реформи), а також стимулюватиме інвестиційну діяльність бізнесу (звільнення від оподаткування лише тієї частини амортизаційних відрахувань, яка реально використовується на інвестиції, а не на споживання).

Удосконалення правових норм має охоплювати всі стадії доходного циклу: від процедури формування доходів до їх використання як інвестицій. Послідовне тривале дотримання цих правил має поступово трансформуватися у звичку. За загальноприйнятим визначенням, звичка – це потреба людини вчиняти певні дії. Вона може виникати як під впливом внутрішньої мотивації, так і за рахунок зовнішнього стимулювання.

Умовою виникнення звички є багаторазове повторення одних і тих самих дій. Це стосується будь-якої сфери діяльності людини. З позицій предмету нашого дослідження саме численне повторення найбільш прийнятних для суспільства процедур заощаджень та їх трансформації у інвестиції під впливом правил, встановлених державою, є умовою формування відповідних звичок. На нашу думку, до таких звичок доцільно віднести такі:



Рис. 1. Правове забезпечення вдосконалення процесу трансформації заощаджень у інвестиції (авторська розробка)

– соціально відповідальне споживання. Це передбачає перехід від кланово орієнтованої моделі споживання, яка сьогодні склалася в Україні, до соціально орієнтованої, властивої для скандинавських країн, Канади та Німеччини [4, с. 16–18]. Це дозволить не тільки більш раціонально використовувати наявні ресурси та отримувати аналогічне задоволення потреб при менших витратах

доходів, вивільнить ресурси для заощаджень, але й знизить граничну корисність споживання та змінить структуру використання наявного доходу на користь заощаджень;

– відмова від патерналістського сприйняття держави та особиста відповідальність громадян за своє теперішнє та майбутнє. Це сприятиме збільшенню різноманітних добровільних страхових вне-

сків: від страхування життя та майна до пенсійного страхування;

– відмова від надмірних готівкових заощаджень та зберігання заощаджень у фінансових інститутах. Це не тільки збільшить потенційні інвестиційні ресурси, але й дозволить оперувати більш достовірними даними при розробці державного регулювання трансформації заощаджень в інвестиції за допомогою фіскальних та монетарних методів;

– самостійне забезпечення себе житлом. Така звичка буде мотивувати домогосподарства вкладати заощадження безпосередньо у будівництво житла, тобто збільшувати пряме інвестування;

– відповідальне ставлення до залучення кредитів. У економічних суб'єктів (як домогосподарств, так і підприємств) має сформуватися звичка ухвалювати рішення про залучення кредитів лише після ретельного вивчення можливостей їхнього повернення. Це буде дещо стримувати споживче кредитування, яке багато в чому стало причиною формування «мильного» попиту. За даними Національного банку України, за дев'ять місяців 2017 р. громадяни отримали кредитів на 14 млрд грн, тоді як за аналогічний період докризового 2008 р. банки видали позик на 52 млрд грн [5].

Як справедливо зазначає А.В. Кудінова, «формування соціально-орієнтованої моделі споживання в Україні неможливе поза підвищенням доходів населення» [4, с.18]. Однак досягнення бажаного результату як у споживанні, так і заощадженнях та їх використанні неможливе і без становлення ще одного інституту – цінностей.

Під цінностями, як правило, розуміють все те, що є важливим для людини та визначає критерії її поведінки. Цінності можуть бути пов'язані з цілями або засобами їх досягнення. На етапі формування заощаджень вплив цінностей виявляється, перш за все, через певні стандарти споживання. Помічено, що досить часто люди, які не мають великих доходів, намагаються справити враження саме рівнем свого споживання. У цьому випадку споживання стає не тільки способом задоволення потреб, але й виконує певну ста-

тусну функцію. Наприклад, досить часто рівень використовуваних людьми мобільних пристроїв перебуває у протилежній залежності від їх доходу. Існують також певні особливості стандартів споживання в окремих спільнотах.

Система цінностей впливає не тільки на розміри споживання, але й на розміри заощаджень. Якщо в системі цінностей людей ключовим є досягнення власної фінансової та економічної незалежності, то певну частину доходу вони будуть заощаджувати для свого майбутнього забезпечення. Якщо ж у країні панує уявлення, що саме держава має турбуватися про старість кожного її громадянина, то успішний розвиток приватних пенсійних фондів у такій країні під великим сумнівом. Прикладом першої ситуації можуть бути скандинавські країни, а другої – Німеччина.

Не менш серйозно цінності впливають на прийняття рішення домогосподарствами про безпосереднє інвестування. Формою такого інвестування, як правило, є будівництво житла. Якщо в країні домінує цінність осілості – «мій дім – моя фортеця», то створення умов для будівництва власного житла дасть значний ефект з точки зору формування прямих інвестицій. Навпаки, коли населення досить мобільне і віддає перевагу свободі переміщення, такі дії особливого ефекту не матимуть. Українському менталітету ближче саме перший варіант цінностей. І його потрібно використовувати у розробці державного регулювання прямого інвестування власниками заощаджень, стимулюючи приватне інвестування житлового будівництва. Було б доцільно дещо переглянути норми неоподаткованого розміру житла у податку на нерухомість. Користь суспільства від активного будівництва буде більшою, ніж втрата від недоотриманого податку.

Однак звичка не може виникнути без довіри. Це поняття прийшло до економічної науки з праць по філософії (Р.У. Емерсон, «Довіра до себе», 1841). Однак в інституційній теорії воно відіграє надзвичайно важливу роль.

Не вдаючись до детального аналізу ролі довіри у соціально-економічному роз-

витуку, зазначимо, що більшість інституціоналістів сходяться на важливості довіри у зменшенні трансакційних витрат (Р. Коуз, О. Вільямсон та ін.) [6, 116]. Особлива заслуга у розробці важливості відносин довіри у транзитивних економіках належить Я. Корнаї [7]. Саме він виділив як самостійну проблему довіру контрагентів один до одного та їх довіру до держави.

На думку Г. Коцюрубенко, фінансова довіра має чотири основні складові: економічну, яка забезпечує гарантування захищеності інвестицій; інформаційну, що ґрунтується на достовірному та повному інформуванні інвесторів про стан речей; ефекти участі через залучення інвесторів до роботи у різноманітних асоціаціях споживачів фінансових послуг, та незалежний контроль, який здійснюють як держава, так і самоорганізовані структури [8].

Наявність або відсутність довіри особливо впливова у тих випадках, коли результат поведінки буде відчуватися через певний час. Саме такими ситуаціями є заощадження та інвестування. З одного боку, відсутність віри в те, що спрацює заявлена система соціального захисту, провокує збільшення заощаджень за мотивами створення резервного фонду. Довіра чи її відсутність є вирішальним фактором обрання форми заощаджень: це можуть бути фінансові інвестиції або приріст готівкових резервів. Оскільки реальні інвестиції є тривалим розміщенням грошей, то за відсутності довіри економічні суб'єкти вимушені закладати більші показники на ризик, що підвищує вимогливість до рівня очікуваної доходності інвестицій та обмежує кількість інвестиційних проєктів, прийнятних для інвестора.

На жаль, ситуація з довірою до влади та фінансових інститутів в Україні склалася катастрофічна. За даними Європейського соціологічного дослідження, у 2011 р. за показниками довіри до влади Україна посідала останнє місце в Європі [111]. За останні роки ситуація не поліпшилася. У квітні 2017 р. Президенту України довіряли лише 22% опитаних, не довіряли – 71,9%; уряду – відповідно 12,8% і 81,9%, Національному банку – відповідно 11,7% і 81,5%, Верховній

Раді – відповідно 9% і 86,6%, прокуратурі – відповідно 9,5% і 83,3%, судам – відповідно 7% і 86,6%. Національному антикорупційному бюро України довіряють 21,3% опитаних, не довіряють – 64,8%. Довіру до державного апарату (чиновників) висловили 7,9% опитаних, недовіру – 87%. Баланс «довіра – недовіра» щодо до комерційних банків склав – 73,5% (довіряють – 10,4%, не довіряють – 83,9%) [9].

За такого стану інституту «довіра–недовіра» досить важко розраховувати на швидкі прогресивні зміни у інституційному середовищі. На нашу думку, слід прийняти до втілення стратегію довіри, запропоновану відомим вченим Я. Корнаї, який виділив дві її складові: законодавчі, судові та інституційні завдання і зміни у менталітеті людей [7]. Послідовні дії держави щодо реалізації цієї стратегії могли б принести перші результати вже через 2–3 роки. Підставою для такого оптимізму є сформована за останні роки довіра населення до армії, яка ще три роки тому була взагалі відсутня: баланс «довіра–недовіра» сьогодні складає +18,4%. Вищий показник тільки у церкви (36,4%) та волонтерських організацій (42,2%) [9].

Довіра є тією ланкою, яка може перетворити звичку на звичай. Звичка є характеристикою окремого суб'єкта. Вона не може набувати правового статусу та не поширюється на інших. Якщо ж певні звички стають масовими та перетворюються на загальновизнані норми поведінки, вони набувають статусу звичаю. Стаття 7 Цивільного кодексу України визначає звичай таким чином: «Звичаєм є правило поведінки, яке не встановлене актами цивільного законодавства, але є усталеним у певній сфері цивільних відносин» [10].

Інститут звичаю часом діє більш ефективно від норми, встановленої законом. Контроль за дотриманням останньої здійснюють певні правоохоронні органи. Дотримання ж звичаю контролюється усім суспільством, осуд якого для порушника найчастіше є більш вагомим, ніж покарання за порушення правової норми. Тому держава має докласти максимум зусиль для формування відповідних звичаїв у суспіль-

стві, які б забезпечували становлення інституційного середовища, сприятливого для трансформації заощаджень у інвестиції.

Таким чином, цілеспрямована діяльність держави може значно прискорити формування інституційного середовища, сприятливого для формування заощаджень та їх трансформа-

ції в інвестиції. Разом із тим державна політика має враховувати специфіку запитів до інституційного середовища з боку окремих груп економічних суб'єктів (домогосподарств, підприємств, суспільства в цілому). Саме дослідження цих запитів має стати наступним етапом аналізу.

Список використаних джерел

1. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт; пер. з англ. І Дзюб. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
2. Пилипенко Г.М. Інституційні чинники співвідношення державної та ринкової координації економічної діяльності: монографія / Г.М. Пилипенко. – Дніпропетровськ: НГУ, 2012. – 293 с.
3. Литвиненко Н.І. Інституціональні складові соціально-економічного розвитку країни: монографія / Н.І. Литвиненко. – Дніпропетровськ: НГУ, 2015. – 310 с.
4. Кудінова А.В. Відносини споживання в парадигмі глобальної політичної економії: автореферат дис. ... д-ра екон. наук за спеціальністю 08.00.01 – Економічна теорія та історія економічної думки / А.В. Кудінова. – К.: Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, 2016. – 31 с.
5. Парадокси банківської системи: чому не дешевшають кредити? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dw.com/uk/>
6. Коуз Р.Х. Институциональная структура производства: Нобелевская лекция 9 декабря 1991 г./ Р.Х. Коуз // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков; в 5 т.; сопред. редкол. Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов. – Т. V; в 2 кн. – **Всемирное признание: Лекции нобелевских лауреатов** / Отв. ред. Г.Г. Фетисов. – Кн.1. – М.: Мысль, 2004. – С. 676–687.
7. Корнаи Я. Честность и доверие в переходной экономике / Я. Корнаи // Вопросы экономики. – 2003. – №9. – С.4–17.
8. Коцюрубенко Г. Залучення заощаджень домогосподарств України до фінансового ринку: сучасні реалії / Г. Коцюрубенко // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. – 2014. – № 7. – С. 48–58.
9. Ставлення громадян України до суспільних інститутів, електоральні орієнтації / Результати соціологічного дослідження [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://razumkov.org.ua/uploads/socio/Press0417.pdf>
10. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

References

1. Institutions, institutional change and economic performance, by Douglass C. North. New York: Cambridge University Press, 1991, 152 pp.
2. Pylypenko H.M. *Instytutsiyni chynnyky spivvidnoshennya derzhavnoyi ta rynkovoyi koordynatsiyi ekonomichnoyi diyalnosti* [Institutional factors of the correlation of state and market coordination of economic activity], Dnipropetrovsk, NGU, 2012, 293 p.
3. Lytvynenko N.I. *Instytutsiynalni skladovi sotsialno-ekonomichnoho rozvytku krayiny: monohrafiya* [Institutional components of socio-economic development of the country], Dnipropetrovsk, NGU, 2015, 310 p.
4. Kudinova A.V. (2016). *Vidnosyny spozhyvannya v paradyhmi hlobalnoyi politychnoyi ekonomiyi*. Avtoref. diss. dokt. ekon. nauk [Relationship of consumption in the paradigm of global political economy. Dr. econ. sci. diss.]. Kyiv, 31 p.

5. *Paradoksy bankivskoyi systemy: chomu ne deshevshayut kredyty?* [Paradoxes of the banking system: why do not cheaper loans?] Available at: <http://www.dw.com/uk> (Accessed 20 April, 2018).

6. Coase, Ronald (1992), The Institutional Structure of Production // The American Economic Review, vol.82, no. 4, pp. 713-719, (Nobel Prize lecture).

7. Kornai Ja. *Chestnost i doveriye v perekhodnoy ekonomike* [Honesty and trust in a transitional economy], *Voprosy ekonomiki*, 2003, no. 9, p. 4-17.

8. Kotsyurubenko H. *Zaluchennya zaoshchadzen domohospodarstv Ukrayiny do finansovoho rynku: suchasni realiyi* [Attraction of savings of households in Ukraine to the financial market: current realities] *Naukovyy visnyk Odeskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu*, 2014, no. 7, p. 48-58.

9. *Stavlennya hromadyan Ukrayiny do suspilnykh institutiv, elektoralni oriyentatsiyi / Rezultaty sotsiologichnoho doslidzhennya* [Attitudes of Ukrainian citizens to public institutions, electoral orientation / Results of sociological research] Available at: <http://razumkov.org.ua/uploads/socio/Press0417.pdf> (Accessed 20 April, 2018).

10. *Tsyvilnyy kodeks Ukrayiny* [The Civil Code of Ukraine] Available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (Accessed 20 April, 2018).

В статье обоснована необходимость внесения изменений в ряд законодательных актов, которые могут повлиять на формирование доходов домохозяйств (зачисление времени работы за рубежом на основе официального трудоустройства в трудовой стаж при условии внесения определенных платежей в пенсионный фонд) и инвестиционных средств предприятий (обязательное дооценка стоимости основных фондов из-за инфляции, что увеличит амортизационные отчисления), увеличить поступление сбережений в финансовые институты (гарантирования вкладов физических лиц, институты совместного инвестирования и реальный запуск второго и третьего этапов пенсионной реформы), а также стимулировать инвестиционную деятельность бизнеса (освобождение от налогообложения только той части амортизационных отчислений, которая реально используется на инвестиции, а не на потребление). Особое внимание уделено формированию соответствующих ценностей, способных обеспечить переход к социально ориентированному потреблению и ввести рациональные потребительские стандарты. Это не только позволит обеспечить рост уровня потребления, но и высвободит часть имеющегося дохода для сбережений. Выяснено, что ключевым в институциональной среде трансформации сбережений в инвестиции является институт доверия, становлению которого и должны быть подчинены действия государства.

Ключевые слова: *институционально-мотивационные методы, институциональная среда, правила, привычки, ценности, правовое обеспечение, доверие, сбережения, инвестиции.*

The necessity of amending a number of laws that may affect the formation of household incomes (enrolment time working abroad on the basis of official employment to employment subject to certain payments to the pension fund) and investment funds of enterprises (mandatory revaluation of fixed assets due to inflation, which will increase amortization deductions), will increase the inflow of savings to financial institutions (guaranteeing deposits of individuals to institutions of joint investment and the real start of the second and third stages of the pension reform) and stimulate investment business (freedom from taxation only that portion of depreciation which is actually used for investment rather than consumption) have been justified. Particular attention is paid to the formation of relevant values that can ensure the transition to social-oriented consumption and introduce rational consumer standards. This will not only help to increase the level of consumption, but will also release some of the available income for savings. It is revealed that the key to the institutional transformation of investment savings is an institution of trust, the formation of which must be subordinated to the actions of the state.

Key words: *institutional and motivational methods, institutional environment, rules, habits, values, legal support, trust, savings, investments.*

Одержано 25.04.2018.

С В І Т О В Е Г О С П О Д А Р С Т В О

УДК 339.727.22

DOI 10.32342/2074-5354-2018-1-48-8

А. О. ЗАДОЯ,

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри
Університету імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)**МІЖНАРОДНІ РЕЙТИНГИ ТА ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ**

Статтю присвячено дослідженню взаємозв'язку між місцем, яке посідає країна у міжнародних рейтингах, та обсягами прямих іноземних інвестицій. З'ясовано, що рейтинг простоти ведення бізнесу практично не впливає на розмір прямих іноземних інвестицій у розрахунку на одну особу. Виявлено досить тісний зв'язок між рівнем розвитку країни, що вимірюється обсягом ВВП на душу населення, та розмірами іноземних інвестицій, які надходять до країни.

Ключові слова: міжнародні рейтинги, *Doing Business*, прями іноземні інвестиції, ВВП на душу населення.

Сьогодні існують десятки міжнародних рейтингів, за якими намагаються певним чином ранжувати країни за тієї чи іншою ознакою. Найбільш відомими серед них є індекс глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму в Давосі (**The Global Competitiveness Index – GCI**), індекс легкості ведення бізнесу (**Ease of Doing Business Index – DBI**), індекс економічної свободи (**Index of Economic Freedom – IEF**), індекс людського розвитку (**Human Development Index – HDI**), глобальний індекс інновацій (**The Global Innovation Index – GII**), індекс сприйняття корупції (**Corruption Perceptions Index – CPI**). Як науковці [1–3], так і публіцисти [4–6] намагаються відстежувати зміну позицій України у цих та інших рейтингах, оцінюючи позитивні зрушення та з'ясовуючи причини, за якими позиції нашої країни погіршуються.

Склалося більш-менш стійке уявлення, що поліпшення позиції у деяких рейтингах (наприклад, легкості ведення бізнесу чи глобальної конкурентоспроможності) є свідченням реальних позитивних зрушень в економіці та буде достойно оцінене закордонними потенційними інвесторами. Досить часто для характеристики та порівняння інвестиційного клімату в тій чи іншій країні використовується її позиція у рейтингу легкості ведення бізнесу (**Ease of Doing Business**

Index). Разом із тим серйозних досліджень, які б підтвердили реальний зв'язок між активністю іноземних інвесторів та місцем у зазначеному рейтингу, немає.

Метою нашого дослідження є аналіз впливу місця, яке посідає та чи інша країна у рейтингу **DBI**, на масштаби прямого іноземного інвестування в її економіку.

Для досягнення поставленої мети нами було дібрано дві групи по 20 країн у кожній. До першої групи увійшли країни, які за підсумками рейтингу **DBI-2018** посіли перші двадцять місць. До другої групи увійшли країни приблизно з середини списку (починаючи з 60 місця) [7]. Як показники, що характеризують інвестиційну активність іноземного капіталу, було обрано два співвідношення: питома вага прямих іноземних інвестицій у ВВП країни та обсяг прямих іноземних інвестицій у розрахунку на одного жителя країни. Інформаційним джерелом було обрано дані, які містяться на сайті бібліотеки ЦРУ за 2017 р. [8].

Перш ніж проводити дослідження, слід зробити кілька попередніх зауважень. По-перше, статистика ЦРУ не зовсім збігається з національною статистикою. Наприклад, відповідно до даних Головного статистичного управління України станом на 31.12.2017 р. обсяг прямих іноземних інвестицій в нашу економіку становив 39,1 млрд дол. [9], тоді як ЦРУ наводить

інші дані – 71,2 млрд дол. На наш погляд, така невідповідність може бути пов'язана з різною методикою оцінки тих об'єктів, куди вкладалися прямі іноземні інвестиції. Українська національна статистика наводить дані за так званим митним принципом: яка сума іноземних коштів перетнула митний кордон України і спрямована на пряме інвестування. Так, якщо іноземний інвестор ще у 2008 р. придбав підприємство за 2 млрд дол., то усі ці роки у статистиці іноземна інвестиція відображатиметься як ця величина. Статистична база ЦРУ використовує національну статистику, але доповнює її експертними оцінками. І тоді іноземна інвестиція буде розраховуватися як ринкова вартість об'єктів власності, які належать іноземним інвесторам, на момент оцінювання. Тому інвестовані у 2008 р. 2 млрд дол. у

2017 р. можуть бути оцінені як у 1 млрд дол., так і в 5 млрд дол.

По-друге, у другій дібраній групі у ході дослідження ми змушені були пропустити деякі країни та замінити їх тими, що посіли наступні місця, оскільки інформація щодо прямих іноземних інвестицій у ці країни відсутня. Спроба сформувати ще й третю групу з кінця списку не дала результатів, оскільки для більшості країн цієї частини рейтингу статистична інформація є далеко не повною.

У табл. 1 наведено дані про прямі іноземні інвестиції для країн-лідерів за рейтингом легкості ведення бізнесу. Здавалося б, саме легкість бізнесової діяльності має бути основним критерієм для іноземного інвестора при виборі країни інвестування. І саме така точка зору панує у економічній літературі. Однак дані таблиці цього однозначного не підтверджують.

Таблиця 1

Прямі іноземні інвестиції у країни-лідери рейтингу DBI (2017 р.)*

Країна	Місце в рейтингу	ВВП, млрд дол.	Населення, млн чол.	Прямі іноземні інвестиції		
				Усього, млрд дол.	Питома вага у ВВП, %	У розрахунку на 1 особу, тис. дол.
Нова Зеландія	1	201	4,51	78,3	39,0	17,36
Сінгапур	2	306	5,89	1158	378,4	196,60
Данія	3	324	5,61	145,9	45,0	26,01
Республіка Корея	4	1530	51,2	193,6	12,7	3,78
Гонконг	5	334	7,19	1901	569,2	264,39
США	6	19360	326,63	4084	21,1	12,50
Велика Британія	7	2565	65,65	2027	79,0	30,88
Норвегія	8	392	5,32	217,2	55,4	40,83
Грузія	9	15	4,93	16,2	108,0	3,29
Швеція	10	542	9,96	405,1	74,7	40,67
Македонія	11	11	2,1	7,15	65,0	3,40
Естонія	12	26	1,25	23,8	91,5	19,04
Фінляндія	13	252	5,52	169,1	67,1	30,63
Австралія	14	1390	23,23	647,7	46,6	27,88
Тайвань	15	572	23,51	85,6	15,0	3,64
Литва	16	47	2,82	16,6	35,3	5,89
Ірландія	17	326	5,01	1477	453,1	294,81
Канада	18	1640	35,62	1045	63,7	29,34
Латвія	19	30	1,94	16,2	54,0	8,35
Німеччина	20	3652	80,59	1455	39,8	18,05
За групою		33515	668,48	15169,45	45,3	22,69

* Розраховано за: [8]

Аналіз наведених розрахунків дозволяє зробити кілька важливих висновків.

По-перше, є три країни (Сінгапур, Гонконг та Ірландія), які «випадають» із загальної картини: інвестиційна активність іноземців тут на порядок вища, ніж у інших країнах групи. Причини такої активності явно перебувають за межами рейтингу легкості ведення бізнесу, а тому аналізувати ми їх не будемо.

По-друге, навіть просте порівняння показників верхньої та нижньої частини таблиці показує, що показники інвестиційної активності не зменшуються з погіршенням місця в рейтингу. Так, наприклад, Канада, яка посідає лише 18-ту позицію, має показники питомої ваги ПІІ у ВВП та ПІІ на душу населення вищі, ніж Нова Зеландія, Данія, Південна Корея та США, які посідають, відповідно, 1-шу, 3-тю, 4-ту та 6-ту позиції. Цей висновок підтверджується й розрахунком коефіцієнтів кореляції. Для показників «місце в рейтингу» та «питома вага ПІІ у ВВП» коефіцієнт кореляції становить $-0,2$, а для показників «місце у рейтингу» та «ПІІ на душу населення» $-0,12$. Це дає підстави стверджувати, що для групи лідерів рейтингу зв'язок між рейтинговою позицією та інвестиційною активністю іноземців відсутній.

По-третє, впадає у вічі той факт, що до групи лідерів в основному входять ті країни, які уже багато років практично в усіх

міжнародних рейтингах займають провідні позиції. Це країни з досить високим та вищим за середній рівнем розвитку. Останніми роками до групи лідерів стали потрапляти й «молоді» учасники, такі як Грузія та Македонія. Однак легко помітити, що саме вони демонструють найнижчі показники інвестиційної активності у розрахунку на душу населення, незважаючи на високий показник рейтингу. Це можна пояснити тим, що прямі іноземні інвестиції підраховувалися накопичувальним методом, тому країни «з історією» мають певні переваги.

Деяко інша картина спостерігається у групі країн, які посіли у рейтингу місця після 60-го (табл. 2). Хоча й тут є кілька країн, які порушують загальну картину. Зовсім неочікувано позицію 63 посідає Люксембург, хоча інвестиційна активність іноземців тут навіть вища, ніж у Нової Зеландії, яка в рейтингу посіла 1-ше місце (19 тис. дол. на одного жителя у Люксембургу проти 17 тис. дол. у Новій Зеландії). Значно вищими, ніж середні по групі є показники інвестиційної активності у таких країнах, як Бахрейн, Панама та Катар. Це можна пояснити тим особливим місцем, яке займають ці країни у світовій економіці, тому навіть попри певні складності у веденні бізнесу іноземний капітал активно проникає у їх економіку.

Таблиця 2

Прямі іноземні інвестиції у країни з середнім значенням рейтингу DBI (2017 р.)*

Країна	Місце в рейтингу	ВВП, млрд. дол.	Населення, млн чол.	Прямі іноземні інвестиції		
				Усього, млрд дол.	Питома вага у ВВП, %	У розрахунку на 1 особу, тис. дол.
Коста-Ріка	61	58,91	4,93	35,01	59,4	7,10
Монголія	62	10,87	3,07	19,42	178,7	6,33
Люксембург	63	63,52	0,59	11,21	17,6	19,00
Албанія	65	13	3,05	6	46,2	1,97
Бахрейн	66	33,87	1,41	22,11	65,3	15,68
Греція	67	204,3	10,77	34,11	16,7	3,17
В'єтнам	68	216	96,16	128,3	59,4	1,33
Марокко	69	110,7	33,99	57,81	52,2	1,70
Індонезія	72	1011	260,58	247,7	24,5	0,95
Ель-Сальвадор	73	27,41	6,17	10,78	39,3	1,75

Країна	Місце в рейтингу	ВВП, млрд. дол.	Населення, млн чол.	Прямі іноземні інвестиції		
				Усього, млрд дол.	Питома вага у ВВП, %	У розрахунку на 1 особу, тис. дол.
Бутан	75	2,32	0,76	0,19	8,2	0,25
Україна	76	104,1	44,03	71,15	68,3	1,62
Киригизстан	77	7,06	5,79	5,86	83,0	1,01
Китай	78	11940	1379,3	1514	12,7	1,10
Панама	79	59,05	3,75	56,02	94,9	14,94
Кенія	80	78,4	47,62	6,2	7,9	0,13
Південна Африка	82	344,1	54,84	139,2	40,5	2,54
Катар	83	161,3	2,31	36,04	22,3	15,60
Мальта	84	12,01	0,42	0,17	1,4	0,40
Боснія і Герцеговина	86	17,46	3,86	7,92	45,4	2,05
За групою		14475,38	1963,4	2409,2	16,6	1,23

* Розраховано за: [8]

Разом із тим за певної економіко-статистичної обробки матеріалів таблиці виявляються цікаві закономірності. По-перше, якщо вилучити з аналізу названі вище чотири країни, то виявляється досить суттєвий зв'язок між місцем у рейтингу та розміром прямих іноземних інвестицій у розрахунку на одного громадянина: коефіцієнт кореляції становить $-0,64$. І хоча це далеко від того, щоб зв'язок визнати функціональним, щонайменше його можна вважати наявним. Від'ємне значення коефіцієнта підкреслює спрямованість зв'язку: нижче місце у рейтингу – менша активність іноземного капіталу.

По-друге, цікавим є зіставлення середніх показників у першій та другій групі країн. Так, якщо у групі лідерів у середньому питома вага прямих іноземних інвестицій у ВВП становить $45,2\%$, а у розрахунку на душу населення ПІ сягають $22,69$ тис. дол., то у групі «середняків» ці показники становлять, відповідно, $16,6\%$ та $1,23$ тис. дол. Це є свідченням того, що вплив позиції у рейтингу на інвестиційну активність іноземних інвесторів важко виявити, коли порівнюються близькі позиції. Але він чітко простежується, коли об'єктом порівняння стають

країни, які відділяються багатьма сходинками рейтингу.

Таким чином, з одного боку, проведений аналіз показує, що іноземні інвестори далеко не завжди керуються показниками простоти ведення бізнесу для вибору країни інвестування. З іншого боку, є підстави висловити гіпотезу, що активність іноземних інвесторів залежить перш за все від рівня розвитку країни. Спробуємо перевірити цю гіпотезу шляхом зіставлення показників «ВВП на душу населення» та «прямі іноземні інвестиції на душу населення».

На рис. 1 наведено зв'язок міжнародної інвестиційної активності та рівня розвитку країни для групи країн, які посідають перші місця за рейтингом простоти ведення бізнесу (з розрахунків видалено ті три країни, про які мова йшла вище). Легко помітити подібність характеру коливань показників «ВВП на душу населення» та «прямі іноземні інвестиції на душу населення». Розрахований коефіцієнт кореляції підтверджує це припущення. Він становить $0,78$, що дає підстави стверджувати про наявність досить суттєвого зв'язку між рівнем розвитку країни та активністю іноземних інвесторів щодо розміщення в ній прямих інвестицій.

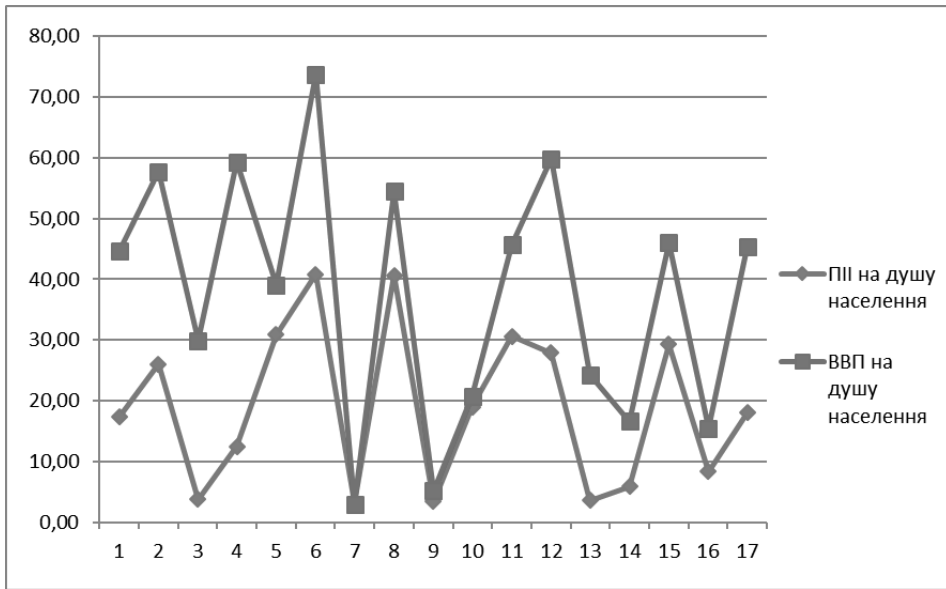


Рис. 1. Зв'язок міжнародної інвестиційної активності та рівня розвитку країни (для країн першої групи)

Подібна ситуація спостерігається і для країн із середини рейтингу (рис. 2). Тіснота зв'язку між досліджуваними показниками тут теж майже збігається з першою групою та становить 0,77. Тобто

взаємозалежність рівня розвитку країни та міжнародної інвестиційної активності можна тлумачити як певну закономірність, що знаходить підтвердження в емпіричних дослідженнях.

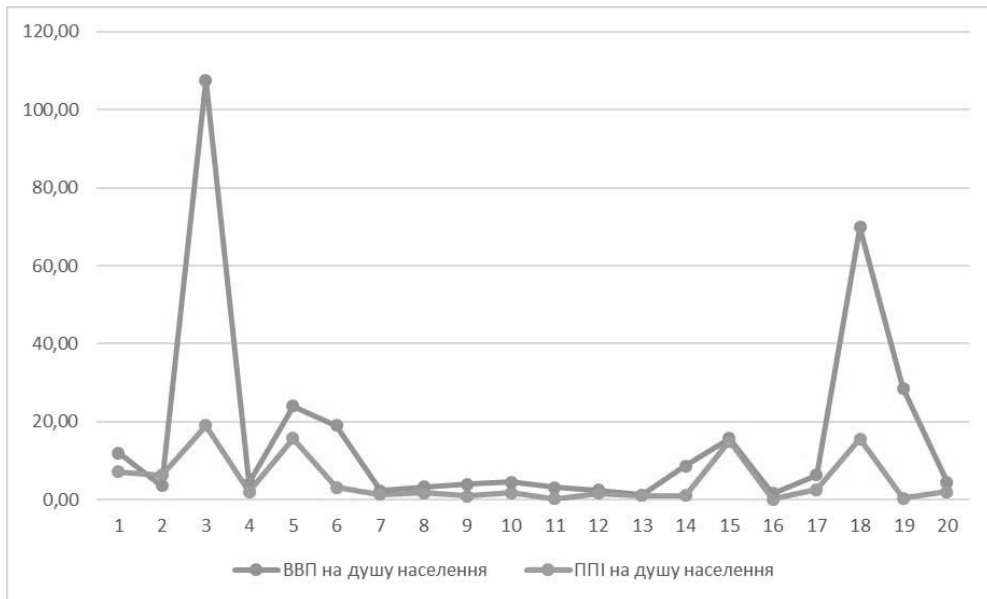


Рис. 2. Зв'язок міжнародної інвестиційної активності та рівня розвитку країни (для країн другої групи)

Разом із тим слід підкреслити, що, на нашу думку, зв'язок між досліджуваними показниками не є причинно-наслідковим, який має чіткий вектор спрямування (рівень розвитку країни є причиною більших прямих іноземних інвестицій). Його слід розглядати як обопільний: більш високий рівень ВВП на душу населення може бути як причиною припливу іноземних інвестицій, так і його наслідком. Саме цей зворотний вплив і є найважливішим для країн, подібних Україні, які пов'язують прискорення економічного розвитку саме зі збільшенням залучення іноземних інвестицій.

Отже, емпірична перевірка поширеного уявлення про значний вплив рейтингу простоти ведення бізнесу для тієї чи іншої країни на залучення прямих іноземних інвестицій знаходить лише часткове

підтвердження. Зв'язок цих показників простежується лише тоді, коли різниця у позиціях рейтингу досить значна. Близькі ж за рейтингом країни можуть бути як досить привабливими для інвесторів, так і не викликати у них інтерес.

Навпаки, виявлено досить тісний зв'язок між рівнем розвитку країни, який оцінювався за показником «ВВП на душу населення», та міжнародною інвестиційною активністю, що вимірювалася розміром прямих іноземних інвестицій у розрахунку на одного громадянина країни. Усвідомлення того факту, що не лише прямі інвестиції залежать від рівня розвитку країни, а й темпи розвитку країни багато в чому детермінуються розміром прямих іноземних інвестицій, визначає стратегію країн, які ставлять за мету прискорення економічного зростання.

Список використаних джерел

1. Хватов Ю.Ю. Сравнительный анализ международных рейтингов конкурентоспособности стран / Ю.Ю. Хватов // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – №1 (5). – Т.2. – С. 390–398.
2. Кухарская Н.А. Украина в международных рейтингах конкурентоспособности и инновационного развития / Н.А. Кухарская // Економіст. – 2017. – № 1. – С. 5–13.
3. Плешакова Н. Міжнародні рейтинги у визначенні фінансової стабільності України / Н. Плешакова // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2014. – №1 (154). – С.112–115.
4. Индекс инвестиционной привлекательности Украины упал впервые за несколько лет [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.euointegration.com.ua/rus/news/2017/12/19/7075256/>
5. Готова ли Украина к экономике будущего: место страны в мировых рейтингах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.segodnya.ua/economics/enews/gotova-li-ukraina-k-ekonomike-budushchego-1105179.html>
6. 10 мировых рейтингов и места Украины в них [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://businessviews.com.ua/ru/business/id/pozicii-ukrainy-v-mirovyh-rejtingah-1658/>
7. Всемирный банк. Doing Business. Рейтинг стран [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org/rankings>
8. The World Factbook [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/up.html>
9. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
10. The Global Competitiveness Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>

References

1. Khvatov Yu.Yu. *Sravnytelnyy analiz mezhdunarodnykh reytingov konkurentosposobnosti stran* [Comparative analysis of international ratings of competitiveness of countries]. *Byuleten Mizhnarodnoho nobelivskoho ekonomichnoho forumu* [Messenger of the International Nobel economic forum], 2012, no. 1 (5), T.2, P. 390-398.
2. Kukharskaya N.A. *Ukraina v mezhdunarodnykh reytingakh konkurentosposobnosti i innovatsionnogo razvitiya* [Ukraine in the international ratings of competitiveness and innovative development]. *Ekonomist* [Economist], 2017, no. 1, P. 5-13.
3. Plyeshakova N. *Mizhnarodni reytinghy u vyznachenni finansovoyi stabilnosti Ukrayiny* [International ratings in determining the financial stability of Ukraine]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka, Ekonomika*, 2014, no.1 (154), P. 112-115.
4. *Indeks investitsionnoy privlekatel'nosti Ukrainy upal vpervyye za neskolko let* [The index of investment attractiveness of Ukraine fell for the first time in several years]. Available at: <https://www.eurointegration.com.ua/rus/news/2017/12/19/7075256/> (Accessed 10 April, 2018).
5. *Gotova li Ukraina k ekonomike budushchego: mesto strany v mirovykh reytingakh* [Is Ukraine Ready for the Future Economy: the Country's Place in the World Rankings]. Available at: <https://www.segodnya.ua/economics/enews/gotova-li-ukraina-k-ekonomike-budushchego-1105179.html> (Accessed 15 April, 2018)
6. *10 mirovykh reytingov i mesta Ukrainy v nikh* [10 world ratings and places of Ukraine in them]. Available at: <http://businessviews.com.ua/ru/business/id/pozicii-ukrainy-v-mirovyh-rejtingah-1658/> (Accessed 25 April, 2018)
7. *Doing Business*. Available at: <http://russian.doingbusiness.org/rankings> (Accessed 20 April, 2018).
8. *The World Factbook* Available at: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/up.html> (Accessed 12 April, 2018).
9. *State Statistic Service of Ukraine*. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (Accessed 12 April, 2018).
10. *The Global Competitiveness Report*. Available at: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>. (Accessed 25 April, 2018).

Статья посвящена исследованию взаимосвязи места, которое занимает страна в международных рейтингах, и объемами прямых иностранных инвестиций. Выяснено, что рейтинг простоты ведения бизнеса практически не влияет на размер прямых иностранных инвестиций в расчете на одного человека. Обнаружена достаточно тесная связь между уровнем развития страны, измеряемым объемами ВВП на душу населения и размером иностранных инвестиций, поступающих в страну.

Ключевые слова: *международные рейтинги, Doing Business, прямые иностранные инвестиции, ВВП на душу населения.*

The article is devoted to the study of the relationship between the place occupied by the country in international rankings and the volume of direct foreign investment. It is shown that the rating of business simplicity practically does not affect the size of direct foreign investments per one person. A rather close connection between the level of development of the country, measured by GDP per capita, and the size of foreign investments entering the country is revealed.

Key words: *international ratings, Doing Business, direct foreign investments, GDP per capita.*

Одержано 25.04.2018.

УДК 339.727.22

DOI 10.32342/2074-5354-2018-1-48-9

І.С. ШКУРА,

кандидат економічних наук, доцент, проректор із забезпечення якості вищої освіти
Університету імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)

РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ У СВІТІ

Соціально відповідальне інвестування є зараз трендом, що домінує на розвинених світових ринках. З метою висвітлення основних характеристик розвитку процесу соціально відповідального інвестування у світі проведено історичне сканування основних етапів розвитку SRI, здійснено аналіз сучасного стану та загальних тенденцій розвитку ринку соціально відповідальних інвестицій за їх динамікою, стратегіями, що використовуються, за структурою учасників ринку та активів.

Ключові слова: соціально відповідальні інвестиції, сталі інвестиції, SRI, ESG-критерії, стратегії відповідального інвестування, інституційні та роздрібні інвестори.

Протягом останніх двадцяти років ринок соціально відповідальних інвестицій (SRI) зростає та стрімко розвивається. Тренд інвестування у соціально-відповідальний спосіб поширюється на різні регіональні ринки. Близько 23 млрд дол. активів у світі є зараз під управлінням професійних менеджерів, які використовують відповідальні стратегії, у період 2014–2016 рр. приріст склав близько 25% [1]. Майже кожен п'ятий долар, що перебуває у професійному управлінні, інвестований з урахуванням ESG –критеріїв, що і свідчить про статус цих інвестицій як SRI.

Тренд SRI підтримується навіть традиційними інвестиційними менеджерами, такими як JPMorgan, Morgan Stanley, Hartford/Schroders, PIMCO and AllianceBernstein Investments, які входять до сфери соціально відповідального інвестування, впроваджуючи нові та переспрямовуючи існуючі інвестиційні пропозиції. Як результат, ці організації спрямували 13,7 млрд дол. у стійкі інвестиції, увійшовши у Топ-10 за обсягом активів [2].

Регіональний розвиток ринку соціально відповідальних інвестицій диференційований за темпами зростання, стратегіями, що застосовуються при інвестуванні,

розподілом ринку між інституційними та роздрібними інвесторами, структурою активів у складі відповідальних портфелів, а також сукупністю факторів, що стимулюють або стримують розвиток ринку соціально відповідального інвестування.

Інформаційною базою дослідження виступають дані звітів Глобального альянсу сталих інвестицій (GSIA), доповідей та звітів регіональних форумів сталого інвестування (Eurosif, US SIF, JSIF, RIA Canada, RIAA).

Мета статті – виявити основні тенденції, що складаються у сегменті SRI у світі, щоб мати підґрунтя для подальшого аналізу регіональних особливостей розвитку ринку SRI.

У період 2014–2016 рр. найбільш динамічним регіоном щодо обсягів SRI була Японія, за нею розташовувалися Австралія з Новою Зеландією та Канада. Це мало відображення у звітах щодо соціально відповідального інвестування та активності інституційних інвесторів. З точки зору загального обсягу SRI-активів найбільшими регіонами є Європа, США та Канада [1].

Методологія дослідження. Підходи до визначення SRI дуже різні. Поняття SRI є динамічним, тобто змінюється з

часом, залежить від регіону, пріоритетів розвитку, системи цінностей у країні. При дослідженні як теоретичних, так і практичних аспектів соціально відповідального інвестування виявлено проблему відсутності уніфікованого поняття соціально відповідальних інвестицій у світі. Це є визначальною рисою не тільки наукових досліджень у цій сфері, а й аналітичних підходів міжнародних організацій та консалтингових компаній. Поряд з тим існують багато термінів, які використовуються як синонімічні: «відповідальні інвестиції», «інвестиції впливу», «етичні інвестиції», «зелені інвестиції», «інвестиції, орієнтовані на цінності». Проведені дослідження виявили, що терміни «соціально відповідальні інвестиції» та «соціально відповідальне інвестування» еволюціонують під впливом нагальних проблем розвитку людства [3].

Під час виконання дослідження ми дотримуємося методологічних підходів Глобального альянсу сталих інвестицій (Global Sustainable Investment Alliance (GSIA), який охоплює дані регіональних форумів стійкого та відповідального інвестування – Європи, США, Канади, Азії, Японії, Австралії та Нової Зеландії. Ця організація розглядає **SRI як стійке інвестування** що включає ESG-фактори до процесу відбору портфеля та управління ним. GSIA використовує цей загальний термін, не виокремлюючи соціально відповідальні та відповідальні інвестиції. Тобто це інвестиційний підхід, який враховує критерії екологічного, соціального та корпоративного управління (ESG) для формування портфеля та управління ним. Усе це загалом належить до стійкого інвестування або SRI.

Щодо регіональних ринків, то оцінка обсягів ринку SRI відбувається за критерієм локалізації менеджера активів, щоб не допустити подвійного врахування на сучасному глобальному ринку активів, які перебувають в управлінні [4].

У дослідженні розглядаються такі стратегії SRI:

1. Негативний скринінг/стратегія виключення (Negative/exclusionary screen-

ing) – виключення з фонду або портфеля певних секторів, компаній, видів діяльності на основі конкретних критеріїв ESG.

2. Позитивний скринінг/інвестиції в найефективніші компанії (Positive/best-in-class screening) – інвестиції у сектори, компанії або проекти, вибрані серед аналогів галузі.

3. Метод скринінгу, що базується на нормах/нормативний скринінг (Norms-based screening) – перевірка інвестицій на мінімальні стандарти ділової практики на основі міжнародних норм.

4. Інвестиції з урахуванням ESG-критеріїв – систематичне та чітке включення інвестиційними менеджерами екологічних, соціальних, управлінських факторів до фінансового аналізу.

5. Інвестиції сталого розвитку (Sustainability themed investing): інвестиції у сфери або активи, що стосуються стійкого розвитку (наприклад, чиста енергія, зелені технології або стійке сільське господарство).

6. Інвестиції «впливу»/громадські інвестиції (Impact/community investing) – цільові інвестиції, які, як правило, здійснюються на приватних ринках, спрямовані на вирішення соціальних та екологічних проблем, а також інвестиції в громаду, де капітал спрямований на незабезпечені верстви населення, а також фінансування, яке надається підприємствам з чіткими соціальними або екологічними цілями.

7. Інвестиції, що застосовують метод активних дій та використання акціонерних повноважень (Corporate engagement and shareholder action) – застосування акціонерних повноважень для впливу на корпоративну поведінку, у т. ч. завдяки прямому впливу на діяльність корпорації (наприклад, через спілкування з вищим керівництвом) та/або раду акціонерів компаній, подання або порівняння пропозицій акціонерів та голосування з врахуванням ESG-критеріїв.

Перед тим, як розглянути сучасні тренди у розвитку соціально відповідального інвестування, зазначимо основні моменти **історії становлення та розвитку SRI**, щоб окреслити передумови форму-

вання сучасних рис та характеристик цього виду інвестицій.

Концепція соціально відповідально-го інвестування має довгі традиції, хоча назва функціонує відносно нещодавно. Соціально відповідальне інвестування має релігійне коріння, прослідковується у релігійних законах іудаїзму, християнства, ісламу.

Ще в біблійські часи існували іудейські закони, які пропонували шляхи розпорядження грошима без порушення етичних норм. У мусульман коло можливих фінансових операцій визначав Коран і зведення правових і релігійних норм – Шаріат. У католицькому костюлі у 1139 р. підчас II Лютеранського собору впроваджено заборону лихварства. Суттєве значення відіграло протестантське релігійне товариство квакерів, які запровадили заборону торгівлі невольниками.

Засновником перших фондів SRI був Костюл. В Англії на початку XX ст. Костюл Методистів заснував інвестиційний фонд, який забороняв вкладення коштів в окремі галузі. У 1984 р. страхова компанія Friends PРоvedent під патронатом товариства квакерів заснувала один з перших та найбільш престижних етичних фондів у Великій Британії – Stewardship Fund. У 1965 р. у Швеції Костюл заснував інвестиційний фонд SRI Aktie-Ansvar Svergie, так само, як і у Фінляндії, Костюл був ініціатором відкриття двох етичних фондів. У Німеччині у 90-х роках місцеві костюли також ініціювали діяльність перших етичних фондів. У Франції перший фонд відповідального інвестування був заснований у 1983 р. сестрою католицького костюлю [5].

Сучасні ж SRI беруть свій початок у другій половині XX ст., яке характеризувався масовими соціальними та екологічними рухами [6].

У США у серпні 1971 р. був заснований інвестиційний фонд Pax World Fund (зараз Pax Balanced Fund), який розпочав свою діяльність під час воєнних дій у В'єтнамі та апартеїду у ПАР і вважається засновником сектора соціально відповідального інвестування (стійкого інвесту-

вання). За 45 років активи цього фонду зросли від 101 тис. дол. до 2,065 млрд дол. (станом на 01.01.2018) [7]. Ідея соціально відповідального інвестування виникла на фоні протестів проти воєнних дій (проти війни у В'єтнамі), пропаганди ідей охорони навколишнього середовища (1970 р., День Землі), просування ідей рівних прав жінок та усунення расової дискримінації, протестів проти використання атомної енергії.

У 80–90-ті роки XX ст. з'явилася велика кількість етичних фондів, а також почали формуватися спеціалізовані інформаційно-аналітичні агенції та некомерційні організації з розвитку соціально відповідального інвестування. З'явилися різноманітні соціальні фондові індекси, які допомагають орієнтуватися серед об'єктів відповідального інвестування [8].

Найстрімкішого розвитку набуло соціально відповідальне інвестування у 90-х роках XX ст. – на початку XXI ст., як у США, так і в Європі. Навіть глобальна фінансова криза 2008 р. не зменшила обсягів ринку SRI, а навпаки, простимулювала інвесторів до пошуку більш захищених інвестицій, якими є соціально відповідальні інвестиції, що демонструє зростання активів, які перебувають в управлінні фондів SRI. За даними GSIA це 2,7 млрд євро у 2008 р., 5 млрд євро у 2010 р., 22,8 млрд євро у 2016 р. [9; 4; 1].

Еволюціонував і підхід до стратегії здійснення соціально відповідальних інвестицій, починаючи від заборони вкладання коштів у неетичні сектори (тютюн, алкоголь, торгівля людьми), продовжуючись позитивними стратегіями відбору найбільш етичних компаній, які враховують соціальні норми.

Соціально-відповідальні інвестиції: сучасний стан

Розглянемо сучасні характеристики ринку SRI щодо динаміки ринку, стратегій, складу учасників, видів активів.

Ринок SRI є дуже динамічним порівняно з ринком традиційного інвестування. Основні показники динаміки розвитку соціально відповідального інвестування наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Глобальні SRI*

Показник	2010	2012	2014	2016
Обсяг SRI, трлн дол.	8,7	13,3	18,9	22,89
Темп зростання, %	–	52,87	42,11	21,11
Частка SRI у загальних активах під управлінням, %	15,4	21,50	31,20	26,30

*Розраховано та побудовано автором за даними [1; 4; 9; 10].

Треба зазначити, що через відмінності у підходах до визначення SRI у різних країнах методологію оцінок дещо ускладнює проведення аналізу, але із застосуванням підходу GSIA він стає можливим. До уваги беруться всі типи інвестицій, які здійснюються з урахуванням ESG-критеріїв.

ESG-критерії містять критерії впливу на навколишнє середовище (environmental), соціальні (society and community), критерії, пов'язані із захистом прав працівників (employees and supply chain), споживачів (consumers), та критерії, пов'язані з управлінням у компанії (governance). Ці критерії використовуються біржовими індексами соціально відповідальних інвестицій (такими як MSCI KLD 400, MSCI World Socially Responsible та інших). ESG-критерії – це термін, який з'явився для глобального опису питань екологічного, соціального та корпоративного управління, які інвестори розглядають у контексті корпоративної поведінки. Немає визначеного списку ESG-критеріїв, але вони, як правило, відображають одну

або декілька таких характеристик: нефінансовий або нематеріальний характер проблем; орієнтація на середньо- або довгострокову перспективу; якісні об'єкти, які не можуть бути кількісно вираженими у грошовому вимірі, залучення зовнішніх ресурсів спрямування на зміну регулюючої або політичної бази; схеми, що виникають у ланцюжку постачання компанії (і тому сприйнятливі до невідомого ризику); мають фокус на суспільство.

Розподіл SRI за регіональною ознакою нерівномірний. Беззаперечними лідерами є Європа та США.

Частка активів SRI, що перебувають у управлінні у Європі, США та Канаді, становить більше 95%, при цьому у 2012–2014 рр. майже дві третини припадало на Європу. У 2016 р. відбувся перерозподіл: трохи більше половини глобальних SRI-активів перебували під управлінням в Європі, збільшилася частка США на 8%, додали ваги ринки Канади, Австралії та Нової Зеландії, та найбільш динамічно зростав ринок SRI Японії (у 47 разів за 2012–2016 рр.) (табл. 2, рис. 1).

Таблиця 2

Регіональна структура глобальних SRI, 2012–2016 рр., трлн дол.*

Регіон	2012	2014	2016 р.	Темпи приросту за період, %	
				2012–2014	2016–2014
Європа	8758,0	10775	12040	23,03	11,74
США	3740,0	6572	8723	75,72	32,73
Канада	589,0	729	1086	23,77	48,97
Австралія та Нова Зеландія	178,0	148	516	–16,85	248,65
Азія	64,0	45	52	–29,69	15,56
Японія	10,0	7	474	–30,00	6671,43

*Розраховано автором за даними [1; 4; 10].

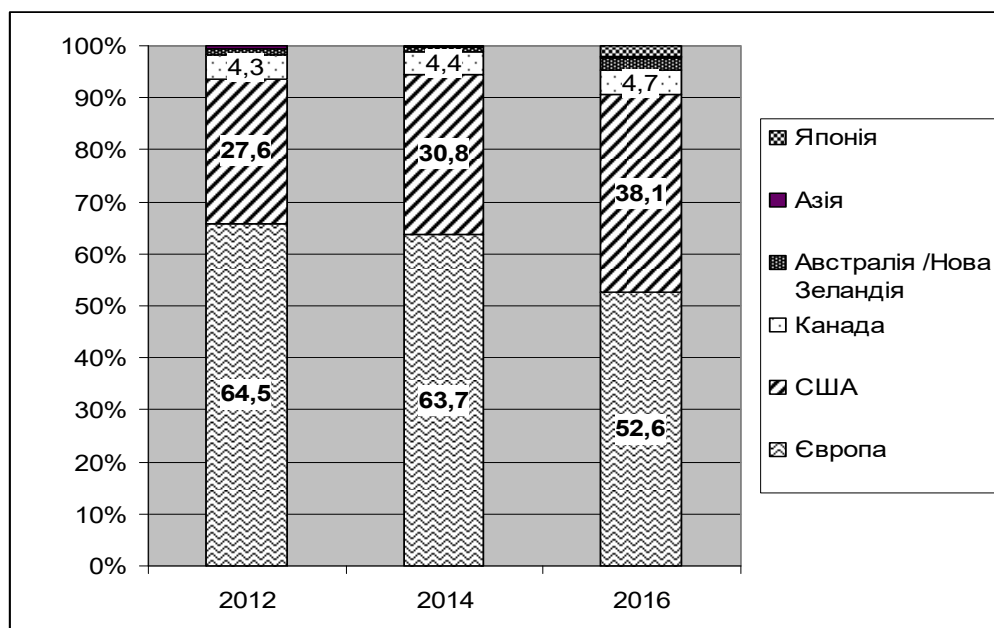


Рис. 1. Розподіл глобальних SRI за регіонами*

*Побудовано автором за даними [1; 4; 10].

Аналіз ринку SRI за стратегіями

Найбільш часто використовуваною стратегією у світовому масштабі є негативний скринінг, обсяги активів SRI, які інвестуються із застосуванням цієї стратегії, налічують 15,02 трлн дол. Друге та третє місце за популярністю займають

стратегії інтеграції ESG та залучення акціонерів з обсягами у 10,37 та 8,37 трлн дол. відповідно (рис. 2).

Найбільш динамічними стратегіями є інвестиції впливу та стійкого розвитку, які зараз є найменшими у грошовому ви- мірі (табл. 3).

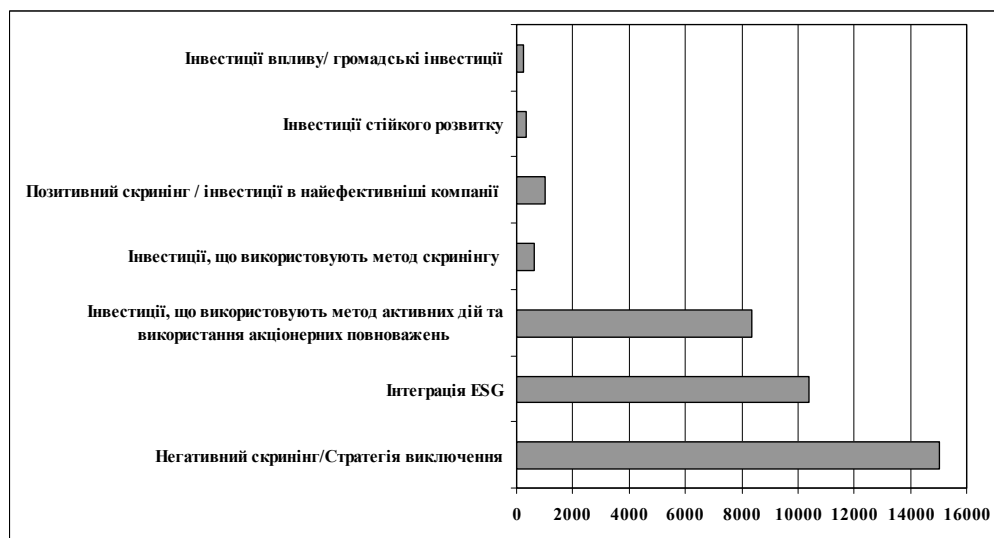


Рис. 2. Розподіл SRI-активів за стратегіями, млн дол., 2016 р.*

*Побудовано автором за даними [1].

Таблиця 3

Структура SRI за стратегіями*

Стратегії SRI	2012	2014	2016	Темпи приросту за період, %	
				2012–2014	2016–2014
Негативний скринінг / стратегія виключення	8274	12046	15023	45,59	24,71
Інтеграція ESG	6176	7527	10369	21,88	37,76
Інвестиції, що застосовують метод активних дій та використання акціонерних повноважень	4869	5919	8365	21,57	41,32
Нормативний скринінг	3038	4385	6210	44,34	41,62
Позитивний скринінг / інвестиції в найефективніші компанії	1013	890	1030	–12,14	15,73
Інвестиції стійкого розвитку	83	137	331	65,06	141,61
Інвестиції впливу / громадські інвестиції	89	101	248	13,48	145,54

*Розраховано автором за даними [1; 4; 10].

Учасники ринку SRI

Виокремлюють два типи інвесторів на ринку SRI – роздрібні (приватні) та інституційні. Роздрібні інвестиції здійснюються індивідуальними особами через банки або інвестиційні платформи. Інституційні активи – це активи великих власників, таких як пенсійні фонди або страховики. У Європі інституційними інвесторами є переважно державні пенсійні фонди (63%), вищі навчальні заклади (20%), страхові компанії (12%). Характерною ознакою більшості ринків SRI є домінування інституційних інвесторів, хоча частка роздрібних інвесторів продовжує зростати – за 4 роки їх участь у грошову вимірі збільшилася у 2,5 рази (табл. 4). Ці тенденції спостерігаються переважно в таких країнах, як Бельгія, де мають місце підвищення активності приватних інвесторів та виникнення нових фінансових продуктів.

Розподіл активів SRI

Соціально відповідальні інвестиції можуть бути представлені акціями, облігаціями, нерухомістю, приватним капіталом або венчурним капіталом, активами хедж-фондів, депозитами, товарними активами та інфраструктурними активами.

У 2014 р. у структурі SRI-активів переважали акції, які становили майже половину (49,5%), частка облігацій становила 39,5%, нерухомість – 5% [10]. Станом на 2016 р. відбулися зміни у структурі активів у бік збільшення частки облігацій, що було обумовлене випусками «зелених облігацій», які відображають стурбованість суспільства екологічними проблемами, та, як наслідок, підписання Паризької угоди, яка набрала чинності у листопаді 2016 р.¹ Частка акцій скоротилася до 32,6%, частка облігацій склала 64,4%, нерухомість скоротилася до 1,4% (рис. 3).

Таблиця 4

Структура ринку SRI за типами інвесторів, %*

Тип інвестора	2012	2014	2016
Інституційні інвестори	89,3	86,9	74,3
Роздрібні інвестори	10,7	13,1	25,7

*Розраховано автором за даними [1; 4; 10].

¹ Угода в межах Рамкової конвенції ООН про зміну клімату (UNFCCC) щодо регулювання заходів зі зменшення викидів діоксиду вуглецю з 2020 р. Замінить Кіотський протокол, передбачає участь усіх країн незалежно від їх рівня економічного розвитку.

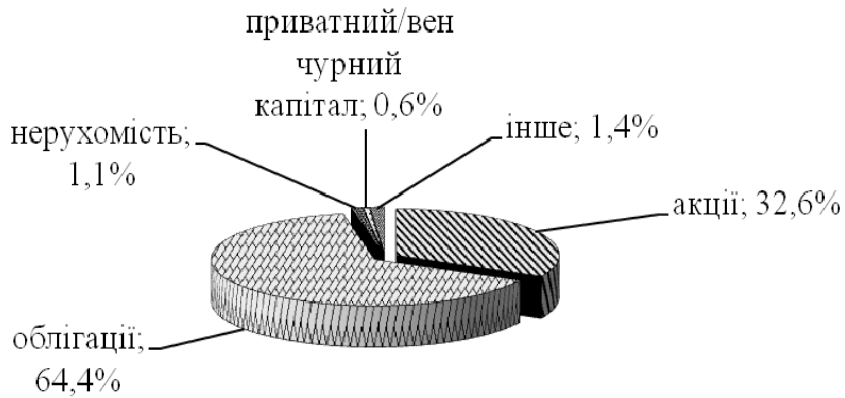


Рис. 3. Структура SRI за активами, 2016 р., %*
Побудовано автором за даними [1].

Підбиваючи підсумки проведеного дослідження, зазначимо, що тренд SRI продовжує бути стійким та щодалі розвивається. Усе більше інвесторів намагаються поєднати фінансові цілі із соціальними. Включення ESG-критеріїв до процесу прийняття рішень щодо формування портфелів активів набирає обертів. Це підтверджується обсягами соціально відповідальних (сталих та відповідальних) інвестицій – SRI, що здійснюються з врахуванням ESG-критеріїв та використан-

ням відповідальних стратегій, динамікою цих інвестицій, збільшенням їх частки у загальному обсязі активів, що перебувають в управлінні. Факторами впливу на цей сегмент ринку інвестування виступають глобальні та регіональні ініціативи, які спрямовані як на зниження поточного рівня ризику інвестиційних портфелів, так і на досягнення цілей сталого розвитку в короткостроковій та довгостроковій перспективі з метою побудови безпечного майбутнього для наступних поколінь.

Список використаних джерел

1. Global sustainable investment review, 2016/GSIA [Electronic resource]. – GSIA, 2017. – Access mode: http://www.gsi-alliance.org/wp-content/uploads/2017/03/GSIR_Review2016.F.pdf
2. Sustainable investing research / Sustainable invest SI, 2018 [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.sustainableinvest.com/2017-rsi-review>
3. Шкура І.С. Роль соціально-відповідального інвестування у забезпеченні сталого розвитку України / І.С. Шкура // Економічний нобелівський вісник. – 2016. – № 1 (9). – С. 255–256.
4. Global sustainable investment review, 2012/GSIA [Electronic resource]. – GSIA, 2013. – Access mode: <http://gsiareview2012.gsi-alliance.org/pubData/source/Global%20Sustainable%20Investment%20Alliance.pdf>
5. Agata Lulewicz-Sas. Społecznie odpowiedzialne inwestowanie narzędziem koncepcji społecznie odpowiedzialnego biznesu [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.infona.pl/resource/bwmeta1.element.baztech-7e58b808-a693-4f3e-bf47-e640e85b6a35>
6. Лазар Ю.В. Сучасні тренди розвитку соціально відповідального інвестування: закордонний та вітчизняний досвід / Ю.В. Лазар, О.С. Завальна // Механізм регулювання економіки. – 2012. – № 4. – С. 190–196.
7. Офіційний сайт фонду Pax world [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://paxworld.com/funds/pax-balanced-fund/>

8. Смирнова К. Социально-ответственное инвестирование. Опыт развитых стран [Электронный ресурс] / К. Смирнова. – Режим доступа: <http://www.cloudwatcher.ru/analytics/2/view/51/>
9. Report on BCG on global asset management 2011 [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.bcg.com/documents/file81068.pdf>
10. Global sustainable investment review, 2014/GSIA [Electronic resource]. – GSIA, 2015. – Access mode: http://www.gsi-alliance.org/wp-content/uploads/2015/02/GSIA_Review_download.pdf

References

1. Global sustainable investment review 2016. Available at: http://www.gsi-alliance.org/wp-content/uploads/2017/03/GSIR_Review2016.F.pdf (accessed 20 March 2018).
2. Sustainable investing research 2018. Available at: <https://www.sustainableinvest.com/2017-rsi-review> (accessed 19 June 2018).
3. Shkura I. (2016). Role of socially responsible investment for the sustainable development. *Nobel Economic Herald*, no. 1 (9), pp. 252-262.
4. Global sustainable investment review 2012. Available at: <http://gsiareview2012.gsi-alliance.org/pubData/source/Global%20Sustainable%20Investment%20Alliance.pdf> (accessed 10 February 2018).
5. Lulewicz-Sas A. Społecznie odpowiedzialne inwestowanie narzędziem koncepcji społecznie odpowiedzialnego biznesu (2014). *Ekonomia i Zarządzanie*, nr 1, vol. 6 Available at: <https://www.infona.pl/resource/bwmeta1.element.baztech-7e58b808-a693-4f3e-bf47-e640e85b6a35>
6. Lazar Yu.V., Zavalna O.S. (2012). *Modern Suchasni trendy rozvytku socialno vidpovidal'nogo investuvannya: zakordonnyj ta vitchyznyanyj dosvid* [Modern trends in the development of socially responsible investment: foreign and domestic experience]. *Mechanism of Economic Regulation*, no. 4, pp. 190-196.
7. Official web-page Pax world fund. Available at: <https://paxworld.com/funds/pax-balanced-fund/> (accessed 05 April 2018)
8. Smirnova K. *Socjalno-otvetstvennoe y investyrovanye. Opyt razvytyh stran* [Socially responsible investment. Experience of developed countries]. Available at: <http://www.cloudwatcher.ru/analytics/2/view/51/> (accessed 20 January 2018).
9. Report on BCG on global asset management 2011. Available at: <https://www.bcg.com/documents/file81068.pdf> (accessed 20 March 2018).
10. Global sustainable investment review, 2014. Available at: http://www.gsi-alliance.org/wp-content/uploads/2015/02/GSIA_Review_download.pdf (accessed 20 March 2018).

Социально ответственное инвестирование является сейчас трендом, доминирующим на развитых мировых рынках. С целью раскрытия основных характеристик развития процесса социально ответственного инвестирования в мире проведено историческое сканирование основных этапов развития SRI, осуществлен анализ современного состояния и общих тенденций развития рынка социально ответственных инвестиций по их динамике, стратегиям, которые используются, по структуре участников рынка и активов.

Ключевые слова: *социально ответственные инвестиции, устойчивые инвестиции, SRI, ESG-критерии, стратегии ответственного инвестирования, институциональные и розничные инвесторы.*

Socially responsible investment is now a trend that is dominant in developed markets. In order to highlight the main characteristics of the development of the process of socially responsible investment

in the world, historical scanning of the main stages of the development of SRI and the analysis of current situation and general tendencies was conducted. To reach this goal the dynamics, main strategies used by market participants, structure of assets and participants of this segment of the investment market were investigated.

Key words: socially responsible investment, sustainable investment, SRI, ESG-criteria, responsible investment strategies, institutional and retail investors.

Одержано 14.05.2018.

ABSTRACTS

УДК 330.101

V. Galasyuk

DECISION-MAKING UNDER RISK: FROM THE UTILITY PARADIGM TO THE PARADIGM OF FOUR BASIC TYPES OF DECISIONS

Economics has been developing for more than twenty centuries according to the utility paradigm that has been embodied in a number of economic theories, including the theory of the decision-making under risk. At the same time, the existence of many facts of the discrepancy between the theory of decision-making under risk and economic practice raised the question of the need to search for new theories that would be free from the set of these fixed discrepancies.

To solve this important task is possible only within a new paradigm – the paradigm of four basic types of decisions that would help to avoid many existing contradictions between the theory and the practice of making economic decisions under risk.

The fundamentally significant practical result of centuries-old utility paradigm dominance is that decisions under risk taken by subjects of economic relations are compared based on their value.

Within the paradigm of four basic types of decisions, the economic interest of the subject of economic relations to the implementation of any of four basic types of decisions is determined by the difference between the base type of the decision value in relation to the implementation of which the economic interest is determined and the value of the second alternative basic type of decisions in this stable state.

The key difference between the utility paradigm and the paradigm of four basic types of decisions in the context of decision-making under risk theory is that within the paradigm of utility, certain decisions under risk taken by subjects of economic relations are compared on the basis of their value, and within the paradigm of four basic types of decisions, certain decisions are compared on the basis of the value of economic interests to the implementation of these certain decisions.

УДК 330.52:504

A. Iskakov, V. Mandryka

ECOLOGICAL AND ECONOMIC SECURITY OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMY

Main components of national security are highlighted and the main approaches to the understanding of the concepts of economic and ecological security are researched in the article. The basic factors causing the crisis ecological situation in Ukraine were highlighted. The authors' vision of the essence of the "ecological and economic security" concept as a component of national security ensuring national sovereignty and authors' vision of national security structure are offered. The article emphasizes that the development of the renewable energy sector is the main direction in strengthening the energy and ecological and economic security of the Ukrainian economy. The article suggests a number of measures that, in the authors' opinion, will stimulate business entities and citizens to implement projects on the use of renewable energy. Among the main activities that will have a significant impact on strengthening energy and ecological and economic security of Ukraine, the authors identified: improvement of legislation in the field of taxation of business entities; expansion of the newly formed Energy Efficiency Fund's authority; establishment of the territorial funds to finance small-scale local projects to introduce the use of renewable energy; creation of a separate department for the development of renewable energy in the composition of the National Commission that carries out state regulation in the fields of energy and utilities; the development of a macroeconomic financial mechanism to provide an interest-free loan for the development of renewable energy projects; activation of partnership by concluding agreements between enterprises.

УДК 336.143(477)

A. Khomutenko

AN ANALYSIS OF THE PRACTICE OF USING THE EXPENDITURE-PLANNING TOOLKIT AND THE STATE BUDGET DEFICIT OF UKRAINE

The state policy of filling the budget depends on the amount of financial resources needed to address development goals of public. Since this volume is limited, attention is focused on most actual and urgent tasks. The reasonableness of the acts of the authorized management bodies will allow to explain the public how and where the taxpayers' funds will be directed and why they are not enough. The directions of the use of funds and projected indicators of expenditures and deficit of the state budget are displayed in the budget plans, which should be consist of taking into account the most optimal set of methods and management tools.

The results of the conducted research showed that in order to increase the efficiency of the use of the toolkit of planning the expenditures and deficit of the state budget of Ukraine it is necessary: to improve the

order of using planning methods (for example, program-target, normative, forecasting); to determine management tools for outgoing financial flows (in particular, budget allocations, lending, intergovernmental fiscal transfers) and to instruct predictive results from their application in the budget plans explanatory notes; to evaluate the economic and social efficiency from using tools of cover the budgeting deficit (for example, privatization and government borrowing). An adequate assessment of the management tools will allow you to choose the most optimal ones. The introduction of the mentioned recommendations in the budget planning practice will have a positive impact on the level of public finances in the medium and long term.

УДК 336:159.9.019.4

G. Mazhara, V. Kapustian

BEHAVIOR COMPONENT IN CLASSICAL APPROACHES IN GAME THEORIES

In modern economic science, theories increasingly criticizing the paradigm of “homo economicus” that dominated for decades are gaining increasing importance. Undoubtedly, the reason for this is not just the scientists’ striving for new horizons in research, but an increasing number of experimental data that testify to the violation of the theoretical premises of the “economic man” and the apparent irrationality in the behavior of economic entities. Of course, the greatest successes in the field of such critique was the work of economists Daniel Kaneman and Amos Tversky, published in 1979 in the journal *Econometrica* entitled “The theory of perspectives: analysis of decision-making with risk”, much later developed by followers, in particular, by Dann Ariel. Nowadays, the so-called “behavioral economy”, essentially created by Kaneman and Tversky to the development of the traditions of early institutionalism and subsequently substantially refined by their followers, is, apparently, one of the most promising theories. The role of psychological and socio-cultural factors in decision-making in recent years has ceased to be underestimated, as it was many decades ago. As a result of such factors, a decision taken from the traditional point of view can take a completely irrational form.

УДК 669.02:658

V. Pavlova, M. Vakulich

STATE AND STRATEGIC PERSPECTIVES FOR DEVELOPMENT OF DOMESTIC METALLURGICAL ENTERPRISES

In conditions of increasing competition among world producers of metallurgical products, reduction of sales markets, aggravation of political and economic problems in Ukraine, insufficient attention is paid to the study of the state of enterprises of the domestic metallurgical sector of the economy. Therefore, it is important to develop strategic prospects for the metallurgical sector on the basis of an analysis of the current state and identified trends.

Consequently, on the basis of the research it can be concluded that the steel industry in Ukraine is characterized by negative trends. However, Ukrainian enterprises aim at maintaining a financial position at an appropriate level, find potential opportunities for this, and engage foreign partners in the implementation of investment projects in cooperation.

Studies show that the development strategy of the plant forms the main initiatives for leadership, namely: the concept of creating an energy efficient enterprise; calculation of various variants of volumes of production of metal products; formation of the concept of an effective logistic scheme for the sale of metallurgical products.

УДК 330.341.1(477)

Z. Yurynets, R. Yurynets, L. Gnylyanska

PROSPECTS FOR THE FORMATION OF UKRAINE'S INNOVATION INFRASTRUCTURE

The necessity to deepen theoretical research, presentation of the results of generalizations concerning the scientific and practical aspects of the formation and development of innovation infrastructure at the present stage of innovation development of the national economy has been substantiated.

The conducted research of the infrastructure of innovation activity in Ukraine reveals significant defects and errors that manifest themselves in the disunity and lack of coherence between elements of innovation infrastructure.

The main directions of the implementation of approaches to directing the development of innovation infrastructure and the national economy in the innovative way have been highlighted. For the development of innovative infrastructure in our state, we need to choose the path of innovative development on the basis of a market breakthrough or inertial development of the simulation type.

Implementation of the model of innovation development depends on the direction of implementation of the scenario of transformation: investment and inertial. The basis of the steady progress of the national economy lies in the innovative strategy. For this purpose, it is worth considering and implementing an innovative strategy for the development of innovative infrastructure objects in the future. The directions of im-

provement of the model of innovation development in order to make changes in the functioning of the economy and the development of innovation infrastructure have been identified. In modern conditions it is expedient to choose the optimum proportions for the formation and development of innovation infrastructure.

The interdependence and cyclicity of the development of the innovation process in the country in the context of the development of innovation infrastructure has been presented. Economic growth can be achieved through better business conditions for national commodity producers in the field of innovation.

УДК 658:330.1

I. Taranenko, V. Shevchenko, O. Selezneva

THE DYNAMICS OF THE CONSUMER SENTIMENT INDEX IN THE CONTEXT OF COUNTRIES' ECONOMIC GROWTH

Consumer behaviour largely determines the peculiarities of the development of national economies, and consumer spending of households is the most important component of the GDP of any country. The Consumer Sentiment Index is an important indicator that allows us to assess the public opinion about the current and future state of the economy and to determine the level of consumer confidence expressed by the population through its consumption and savings. The index also gives an idea of the extent to which consumers are reluctant to spend money, and thus predict economic growth in the short run. In turn, the awareness of the nature of the link between the Consumer Sentiment Index and the country's GDP allows us to choose more efficient tools to stimulate consumer demand and household consumption expenditure in a specific country at a given time.

The relationship between the Consumer Sentiment Index and the US, EU, and Ukraine GDP growth rate by correlation and regression analysis is explored. A stronger correlation was found between the Consumer Sentiment Index and the growth rates of the EU GDP compared to the US and Ukraine. The following models of consumer sentiment for the countries mentioned are defined by way of a generalization of the research results: USA is a model of "moderate consumer optimism", EU is a model of "weak consumer pessimism", and Ukraine is a model of "strong consumer pessimism".

The consumer pessimism of the Ukrainian population is due, along with socio-cultural peculiarities, increasing socio-economic and political instability, underdevelopment of credit and financial infrastructure and low incomes. It significantly impedes economic growth. To overcome such a trend, a set of measures at macro and micro levels is needed that will ensure a gradual change in the model of consumer sentiment and will have a positive impact on consumption and, accordingly, on the dynamics of GDP.

УДК 330.837

O. Zadoia

FORMATION OF AN INSTITUTIONAL ENVIRONMENT FOR ENSURING THE TRANSFORMATION OF SAVINGS INTO INVESTMENT

The necessity of amending a number of laws that may affect the formation of household incomes (enrolment time working abroad on the basis of official employment to employment subject to certain payments to the pension fund) and investment funds of enterprises (mandatory revaluation of fixed assets due to inflation, which will increase amortization deductions), will increase the inflow of savings to financial institutions (guaranteeing deposits of individuals to institutions of joint investment and the real start of the second and third stages of the pension reform) and stimulate investment business (freedom from taxation only that portion of depreciation which is actually used for investment rather than consumption) have been justified. Particular attention is paid to the formation of relevant values that can ensure the transition to social-oriented consumption and introduce rational consumer standards. This will not only help to increase the level of consumption, but will also release some of the available income for savings. It is revealed that the key to the institutional transformation of investment savings is an institution of trust, the formation of which must be subordinated to the actions of the state.

УДК 339.727.22

A. Zadoia

INTERNATIONAL RATINGS AND FOREIGN DIRECT INVESTMENTS

The article is devoted to the study of the relationship between the place occupied by the country in international rankings and the volume of direct foreign investment. The empirical examination of the widespread perception of the significant impact of the ease of doing business on a country's attraction of foreign direct investment is only partial evidence. The link between these indicators is only observed when the difference in the ranking positions is significant. Close to the rating of the country can be both attractive enough for investors, and do not cause them interest. On the contrary, a rather close link was established between the level of development of the country, which was estimated by the indicator "DP per capita", and the international investment activity measured by the amount of foreign direct investment per capita. Awareness of the fact that not only direct investments depend on the level of development of the country, but also the pace of development of the country is largely determined by the size of foreign direct investment, defines the strategy of countries that aim to accelerate economic growth.

DEVELOPMENT OF SOCIALLY RESPONSIBLE INVESTMENT IN THE WORLD

Socially responsible investment is now a trend that is dominant in the developed markets. Almost every fifth dollar under professional management is invested taking into account the ESG-criteria (which is evidence of the special status of these investment – SRI).

Socially responsible investment is considered as investment in tangible and intangible forms focused on creating long-term value taking into account the effect on the environment, social domain, quality control, and ethical obligations.

Regional development of the SRI – market is differentiated according to the growth rates, applied strategies, participants' structure, structure of assets in the portfolios, and the system of factors which are barriers or drivers for the SRI-market development.

In order to highlight the main characteristics of the development of the process of socially responsible investment in the world, historical scanning of the main stages of the development of SRI and the analysis of the current situation and general tendencies has been conducted. To reach this goal the dynamics, main strategies used by market participants, structure of assets and participants of this segment of the investment market were investigated.