

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ: ЕКОНОМІКА, ФІНАНСИ, ПРАВО



Науковий журнал
Виходить 6 разів на рік
Заснований у січні 2010 р.
Журнал визнано ДАК МОН України
як фахове видання з економічних наук

2019
№6⁽¹⁰⁷⁾

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

Головний редактор

МАЗАРАКІ Анатолій Антонович, д. е. н., професор, ректор КНТЕУ

Заступник головного редактора

ПРИТУЛЬСЬКА Наталія Володимирівна, д. т. н., професор,
перший проректор з науково-педагогічної роботи КНТЕУ

Відповідальний секретар

МЕЛЬНИЧЕНКО Світлана Володимирівна, д. е. н., професор,
проректор з наукової роботи КНТЕУ

Члени редакційної колегії (за галузями наук)

з економічних наук:

БЕЛОСТЕЧНИК Григорій, д. е. н., професор, ректор Молдавської економічної академії.
БЛАНК Ігор Олександрович, д. е. н., професор, професор кафедри економіки та фінансів підприємства КНТЕУ.

БОХАН Аліна Василівна, к. е. н., доцент кафедри світової економіки КНТЕУ.

ВОЛОСОВИЧ Світлана Василівна, д. е. н., професор, професор кафедри фінансів КНТЕУ.

ГАЙДУКЕВИЧ Агнешка, д. е. н., професор кафедри міжнародної торгівлі Краківського економічного університету (Польща).

ГОНЕТ Войцеш, д. е. н., доцент Університету природничо-гуманітарних наук у Седльце (Польща).

ГОСПОДАРОВИЧ Анджей, д. е. н., професор Вроцлавського економічного університету (Польща).

ДОБІЯ Мечислав, д. е. н., професор Краківського університету економіки (Польща).

ДУГІНЕЦЬ Ганна Володимирівна, д. е. н., доцент, завідувач кафедри світової економіки КНТЕУ.

КАЛЮЖНА Наталія Геннадіївна, д. е. н., доцент кафедри світової економіки КНТЕУ.

КВАЧ Ярослав Петрович, д. е. н., професор, директор Одеського торговельно-економічного інституту КНТЕУ.

ЛАЦЕ Наталія, д. е. н., професор Ризького технічного університету (Латвія).

МЕЛЬНИК Тетяна Миколаївна, д. е. н., професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин КНТЕУ.

САЙ Валерій Миколайович, к. е. н., доцент, проректор з науково-педагогічної роботи та міжнародних зв'язків КНТЕУ.

ФЕДУН Ігор Леонідович, д. е. н., професор кафедри світової економіки КНТЕУ.

ШЛЮСАРЧИК Богуслав, д. е. н., професор Жешувського університету (Польща).

з юридичних наук:

ГУРЖІЙ Тарас Олександрович, д. ю. н., професор, завідувач кафедри адміністративного, фінансового та інформаційного права КНТЕУ.

ДЕШКО Людмила Миколаївна, д. ю. н., доцент, завідувач кафедри міжнародного публічного права КНТЕУ.

КАВКА Інга, д. ю. н., професор Інституту права, адміністрації та економіки Краківського педагогічного університету (Польща).

КАЛЮЖНИЙ Ростислав Андрійович, д. ю. н., професор, заступник директора з наукової роботи Юридичного інституту Національного авіаційного університету (Україна).

КОПИЛЕНКО Олександр Любимович, д. ю. н., професор, директор Інституту законодавства Верховної Ради України (Україна).

ЛАНДЕ Роберт, професор права Балтиморського університету (США).

МАЗАРАКІ Наталія Анатоліївна, д. ю. н., доцент, завідувач кафедри міжнародного приватного, комерційного та цивільного права КНТЕУ.

ОЛІЙНИК Олег Вікторович, д. ю. н., с. н. с., професор кафедри загальноправових дисциплін КНТЕУ.

ОНДРОВА Драгомира, д. ю. н., завідувач кафедри державної політики і теорії державного управління, факультет державного управління, Університет Павла Йозефа Шафарика у Кошиці (Словаччина).

ОСИКА Сергій Григорович, к. ю. н., професор кафедри міжнародних економічних відносин КНТЕУ.

ПРИМАК Володимир Дмитрович, д. ю. н., професор кафедри міжнародного приватного, комерційного та цивільного права КНТЕУ.

МОНТЕЙРО ФЕРНАНДЕС Антоніо, д. ю. н., професор Нового університету Лісабону (Португалія).

ЯКУШЕВИЧ Адам, д. ю. н., доцент Інституту права, адміністрування та менеджменту Університету Казимира Великого в Бидгощі (Польща).

Засновник, редакція,
видавець і виготовлювач

**КИЇВСЬКИЙ
НАЦІОНАЛЬНИЙ
ТОРГОВЕЛЬНО-
ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ**

Завідувач редакції
І. В. Кривицька

Редактори: Е. Ю. Кириченко,
І. Й. Рассказова, М. В. Дубко
Художньо-технічний редактор
А. А. Савчук

Підписано до друку 17.12.2019.
Тираж 200 пр. Зам. 843.

Адреса редакції, видавця,
виготовлювача:
вул. Чигоріна, 57, м. Київ,
Україна, 01042
Телефон редакції: 529-50-24
E-mail: zt@knteu.kiev.ua

Свідцтво про державну
реєстрацію
серія КВ № 22092-11992ПР
від 16.05.2016

Індекс журналу в Каталозі видань
України на 2020 рік – 09641

Надруковано на обладнанні КНТЕУ
Свідцтво суб'єкта видавничої
справи серія ДК № 4620
від 03.10.2013

Видається за рекомендацією
Вченої ради КНТЕУ
(протокол засідання № 3
від 21.11.2019)

Передрук і переклади матеріалів,
опублікованих у журналі,
дозволяються лише зі згоди
автора та редакції



ЗМІСТ

ГЛОБАЛЬНА ЕКОНОМІКА

ДУГІНЕЦЬ Г., ПАВЛИШИНА К.	Санкції у зовнішній торгівлі	5
МЕЛЬНИК Т., ГРИНЬКО К.	Національні інноваційні системи: вплив транснаціоналізації	18
ФЕДУН І., КОЛОМІЄЦЬ Д.	Інтеграційні процеси в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні	27
ЮЗБА В., САМОВАЛОВ О.	Індустріальні парки: інструмент стимулювання економічного розвитку держави	37

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ

ЗУБКО Т.	Конкурентні переваги підприємств у зовнішній торгівлі	49
КУЛІШ Л.	Інституційна спроможність національних конкурентних відомств	66
ХЕЛЛАЄР М.	Торгівля України в рамках ПВЗВТ: дезагреговане статистичне дослідження	79

ФІНАНСИ ТА ІНВЕСТИЦІЇ

ДЗЮБА П.	Бігевіоризм: еволюція та місце в теорії міжнародного портфельного інвестування	89
-----------------	---	----

C O N T E N T

GLOBAL ECONOMY

DUGINETS G., PAVLYSHYNA K.	Sanctions in foreign trade	5
MELNYK T., HRYNKO K.	National innovation systems: the impact of transnationalization	18
FEDUN I., KOLOMIETS D.	Integration processes in the Asia-Pacific region	27
YUZBA V., SAMOVALOV O.	Industrial parks: the tool for stimulating the state's economic development	37

INTERNATIONAL TRADE

ZUBKO T.	Competitive advantages of enterprises in foreign trade	49
KULISH L.	Institutional capacity of national competition offices	66
HELLYER M.	Ukraine's trade under the DCFTA: a disaggregated statistical investigation	79

FINANCE AND INVESTMENTS

DZIUBA P.	Behaviorism: evolution and place in international portfolio investing theory	89
------------------	---	----

СОДЕРЖАНИЕ

ГЛОБАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

ДУГИНЕЦ А., ПАВЛЫШИНА К.	Санкции во внешней торговле	5
МЕЛЬНИК Т., ГРИНЬКО Е.	Национальные инновационные системы: влияние транснационализации	18
ФЕДУН И., КОЛОМИЕЦ Д.	Интеграционные процессы в Азиатско-Тихоокеанском регионе	27
ЮЗБА В., САМОВАЛОВ А.	Индустриальные парки: инструмент стимулирования экономического развития государства	37

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

ЗУБКО Т.	Конкурентные преимущества предприятий во внешней торговле	49
КУЛИШ Л.	Институциональная способность национальных конкурентных ведомств	66
ХЕЛЛАЕР М.	Торговля Украины в рамках УВЗСТ: дезагрегированное статистическое исследование	79

ФИНАНСЫ И ИНВЕСТИЦИИ

ДЗЮБА П.	Бихевиоризм: эволюция и место в теории международного портфельного инвестирования	89
-----------------	--	----

ГЛОБАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 339.5:341.655 DOI: [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2019\(107\)01](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2019(107)01)

ДУГІНЕЦЬ Ганна д. е. н., доцент, завідувач кафедри світової економіки Київського національного торговельно-економічного університету
E-mail: g.duginets@knute.edu.ua
ORCID: 0000-0003-3708-3666 вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна

ПАВЛИШИНА Катерина здобувач вищої освіти Київського національного торговельно-економічного університету
E-mail: kate.pavlyshyna@gmail.com
ORCID: 0000-0001-8090-3610 вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна

САНКЦІЇ У ЗОВНІШНІЙ ТОРГІВЛІ

Проведено дослідження проблем посилення торговельних протистоянь у світовій економіці. Систематизовано основні форми економічних обмежень і санкцій. На прикладі взаємодії США та КНР розглянуто основні тенденції розвитку світової економіки: протекціонізм, регіоналізм, трансрєгіоналізм. Ідентифіковано основні характеристики торговельних війн РФ проти України. Оцінено вплив санкцій РФ на українську економіку.

Ключові слова: міжнародна торгівля, санкції, обмеження, торговельні війни.

Дугинец А., Павлышина К. Санкции во внешней торговле. Проведено исследование проблем усиления торговых противостояний в мировой экономике. Систематизированы основные формы экономических ограничений и санкций. На примере взаимодействия США и КНР определены основные тенденции развития мировой экономики: протекционизм, регионализм, трансрегионализм. Идентифицированы основные характеристики торговых войн РФ против Украины. Оценено влияние санкций РФ на украинскую экономику.

Ключевые слова: международная торговля, санкции, ограничения, торговые войны.

Постановка проблеми. Після світової фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. провідні економіки світу відмовились від ліберальної доктрини розвитку та зосередились на захисті внутрішніх ринків від зовнішньої конкуренції шляхом проведення нетрадиційної грошово-кредитної політики та активної державної підтримки приватного бізнесу. Відповідні заходи з боку ринків, що розвиваються, призвели до зростання недовіри, дестабілізації налагоджених торговельних зв'язків, збільшення

спекулятивної активності та зниження ефективності багатосторонньої торговельної системи. Отже, світовій економіці характерна відмова її учасників від дотримання встановлених «правил гри», підйом популізму та націоналізму, неприйняття глобалізації, відкритих ринків, імміграції, розвитку міжнародного співробітництва та виконання раніше взятих на себе міжнародних зобов'язань.

Таке погіршення міжнародних економічних відносин спричинює торговельні суперечки, торговельні конфлікти та врешті-решт торговельні війни, які породжують різні обмеження та санкції, що негативно впливають на економіки країн. Це суперечить інтересам взаємовигідної участі країн в міжнародному поділі праці та перешкоджає отриманню вигідних переваг від розвитку торгівлі в цих умовах. Варто також зазначити важливість політичної складової санкцій, оскільки економічні санкції часто вводять з метою досягнення певних політичних цілей. Санкції та обмеження можуть суттєво впливати на економіки країн та груп країн, а також призвести до негативних наслідків подальшого економічного розвитку держав. Ураховуючи, що введення економічних санкцій завжди пов'язано з примусом до зміни політичного курсу країн – об'єктів санкцій, дослідження є актуальним за умов загострення накопичених у світовій торговельно-економічній системі структурних проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для розгляду економічного змісту санкцій, причин і мотивів їхнього накладення, а також типів економічних санкцій та їхньої економічної ефективності використано основні підходи системного аналізу: структуралістський, відтворювальний, генетичний та інституційний. «Економіка санкцій» як галузь наукових досліджень є складовою частиною інституційної теорії, що найповніше досліджено вченими-економістами західних країн, оскільки санкції є важливим елементом зовнішньої економічної політики саме західних держав, а її наукове обґрунтування становить особливий інтерес для європейських та американських вчених. Проте внаслідок загострення політичних відносин з Російською Федерацією дослідження обмежень та санкцій останнім часом поширено в працях вітчизняних науковців. Так, різні результати досліджень економічних санкцій розглянуто в працях таких вчених, як: Е. Асланова [1], Н. Калюжна [2], В. Панченко та Н. Резнікова [3], О. Шниркова [4], Г. Хафбауер, Дж. Скотт, К. Еліот, Б. Оегг [5], Т. Мейдис, Х. Лаура, М. Голіард [6], С. Оксенсті-ерна, П. Олссон [7].

Ураховуючи вагомий внесок наявних напрацювань в обраній сфері, під час формування зовнішньої політики держави варто також оцінити, як впливає запровадження обмежень на торгівлю між економічними суб'єктами, що розташовані переважно на території країн – об'єктів цих обмежень.

Метою дослідження є ідентифікація наслідків запровадження обмежень та санкцій щодо зовнішньої торгівлі між державами на прикладі взаємовідносин між США та Китаєм, а також оцінка впливу російських санкцій на українську економіку.

Матеріали та методи. Для розгляду зовнішньоторговельних відносин та торговельних обмежень використано такий комплекс взаємодоповнювальних методів наукового дослідження економічних процесів та явищ: системно-структурний; порівняльний, компаративний та статистичний аналіз; територіальний, ресурсний та інформаційний підходи. Інформаційною базою дослідження є статистичні й аналітичні матеріали та інформаційно-аналітичні збірники, бюлетені й огляди міжнародних організацій; інформаційні матеріали національних і закордонних дослідницьких центрів; низка вітчизняних та закордонних наукових джерел, результати власних досліджень, аналітичні й інформаційні матеріали з відкритих джерел.

Результати дослідження. Розвиток міжнародної торгівлі визначено цілями зовнішньоекономічної політики провідних країн-експортерів та практикою їх реалізації. Основою такої політики є теоретичні погляди керуючих кіл цих держав, відносини між торговельно-промисловими колами, що укладаються всередині суспільства внаслідок компромісів і суперечностей, значущість їхніх політичних та економічних позицій в країні. Охолодження торговельно-економічних відносин між будь-якими партнерами на світовій арені об'єктивно зумовлює зближення держав, що конфліктують, з іншими та призводить до виникнення обмежень, які характеризують формування торговельних суперечок, торговельних конфліктів, торговельних війн. Ці категорії близькі за значенням, проте вони не тотожні, а є певними етапами суперечностей у зовнішньоторговельних відносинах між країнами (рис. 1).



Рис. 1. Етапи погіршення зовнішньоторговельних відносин між державами

Джерело: складено авторами за [8, с. 110].

Найпоширенішими видами обмежень є санкції як елемент правової норми, що встановлює невігідні наслідки у разі порушення правил однією країною, які застосовують інша або група країн. Економічні санкції – це інструмент зовнішньої політики, що використовують багато урядів. Вони накладаються більшою країною на меншу за декілька причин. Наприклад, якщо менша країна є загрозою для безпеки нації чи ця країна несправедливо ставиться до своїх громадян. Найчастіше це примусові заходи для досягнення конкретних політичних цілей, пов'язаних із торгівлею. Втім, в економічній літературі все ще немає ґрунтовного визначення змісту економічних санкцій, також недостатньо чітко прописано транспарентність та механізм їхнього прийняття, причини та мотиви, що впливають на процес формування рішень щодо введення санкцій.

З урахуванням різних джерел можна виокремити такі форми санкцій [9]: повномасштабні (повністю блокують будь-які види торговельних та фінансових операцій з цілими країнами); секторальні (стосуються окремих галузей економіки та групи осіб); адресні (обмежують операції з окремими особами або компаніями, включаючи заборону на в'їзд окремих осіб, замороження їхніх активів, фінансові обмеження).

У сучасних торговельних війнах санкції стають універсальним інструментом політичного та економічного насильства, що обумовлено низкою причин: вони є альтернативою застосування військової сили; витісняють офіційну дипломатію, демонструючи ерозію сформованих інститутів і правил гри; показують «живучість» найбільш злісних (з точки зору ініціаторів з-поміж розвинених країн) порушників міжнародного порядку та ін. [5].

Важливо зазначити, що, порівнюючи з політичними, міжнародним економічним конфліктам характерна значно більша кількість учасників. Це, *по-перше*, уряди країн, державні або близькі до держави корпорації; *по-друге*, будь-які суб'єкти підприємницької сфери країни-мети, їхні бізнес-партнери в інших країнах; *по-третє*, міжнародні економічні (та решта) організації. Санкції встановлюють завдання імпортозаміщення, тобто розвитку замкнутої системи відтворення, незважаючи на реальні витрати і відмовляючись від переваг максимального використання системи міжнародного поділу праці.

За результатами аналізу Міжнародного центру перспективних досліджень, за останні десятиліття тільки в 25 % економічних санкцій вони привели до суттєвих змін у поведінці держави, проти якої були запроваджені [10]. Наприклад, санкції ЄС проти Бірми, ембарго США проти Куби (озброєння, споживчі товари, гроші) від 1958 року, а також взаємовідносини КНР, ЄС і США, за яких встановлено ембарго на озброєння у відповідь на протести на площі Тяньаньмень 1989 р.

Найяскравіший приклад запровадження санкцій та обмежень – відносини між Сполученими Штатами Америки та Китайською Народною Республікою. Початком загострення зовнішньоторговельних відносин між США та Китаєм стало підписання чинним президентом США Д. Трампом у березні 2018 р. меморандуму «Про боротьбу з економічною агресією Китаю» [11]. Розслідування ініційовано ще у серпні 2017 р. як реалізація передвиборчих лозунгів американського президента. Результатом розслідування стало звинувачення Китаю у незаконному привласненні китайськими виробниками американської інтелектуальної власності та застосуванні дискримінаційних торговельних практик.

Комісія з привласнення інтелектуальної власності США (*The Commission on the Theft of American Intellectual Property*) оприлюднила інформацію про щорічні втрати американської економіки через продажі підробленої продукції, піратського програмного забезпечення та крадіжок комерційних таємниць. Ці втрати становлять від 1,25 до 3 % ВВП США щороку з 2013–2017 рр. (рис. 2).

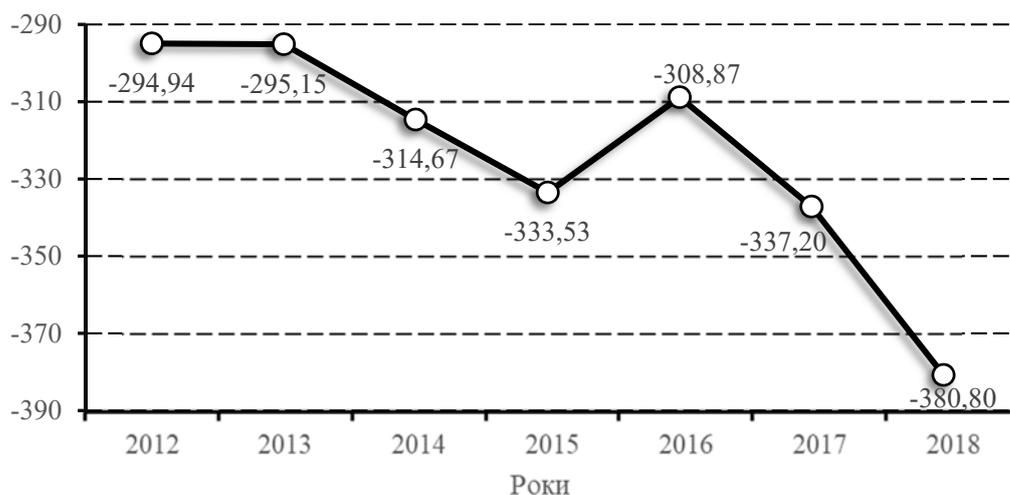


Рис. 2. Динаміка сальдо торгівлі товарами та послугами США з Китаєм у 2012–2018 рр., млрд дол. США

Джерело: розраховано авторами за [12].

Аналізуючи основні етапи запровадження торговельних обмежень, можна простежити їхню симетричність [2, с. 34]. Китай пропорційно та аналогічно інтенсивно реагує на всі запроваджені обмеження з боку США. Тож обидві сторони мають однакову можливість впливати на перебіг конфлікту.

За прогнозом Міжнародного валютного фонду, в США темпи зростання реального ВВП не мають чіткого тренду, а китайські показники помітно зменшилися. Так, у 2010 р. темп приросту ВВП Китаю становив 10,4 %, а 2018-го цей показник знизився вже до 6,6 % (рис. 3).

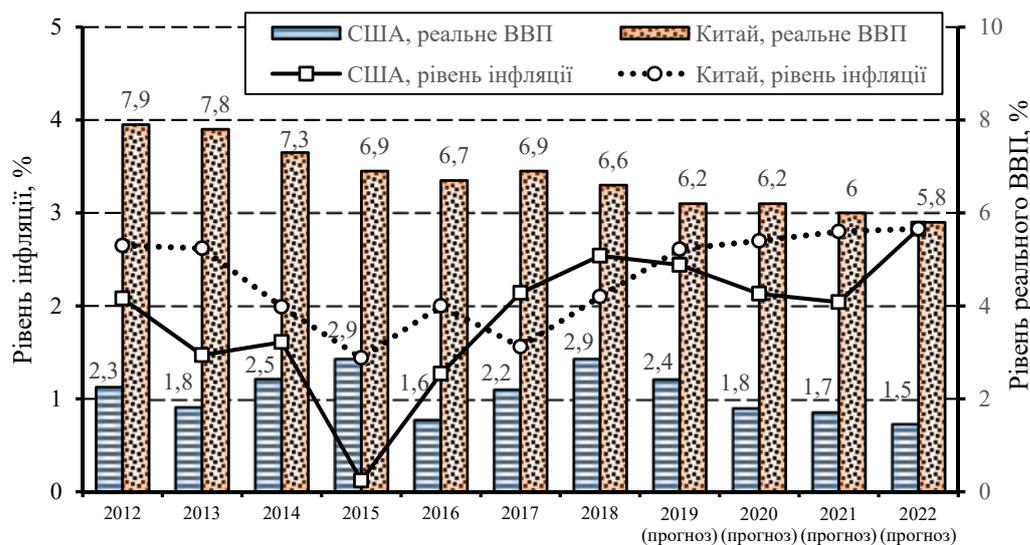


Рис. 3. Динаміка та прогноз темпів зростання ВВП і рівня інфляції США та Китаю

Джерело: складено авторами за [13].

Утім, темп приросту ВВП цих країн ніяк не пов'язаний з торговельним конфліктом між ними, адже зниження показників спостерігалось задовго до його початку, чого не можна сказати про рівень інфляції, що суттєво збільшився саме у 2018 р.

За результатами дослідження цих показників під час торговельної війни між США і Китаєм можна зробити висновок, що саме США зазнає найбільшої шкоди через неї. Це підтверджує торговельний баланс США (рис. 4): у разі збереження такої динаміки обсяг торгового дефіциту США збільшується.

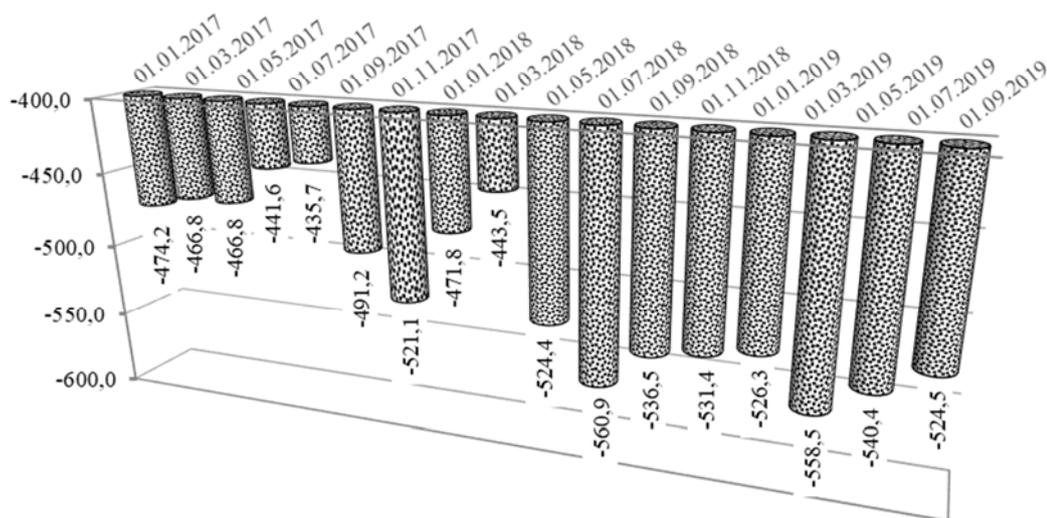


Рис. 4. Динаміка обсягу торгового дефіциту США, млрд дол. США

Джерело: складено авторами за [14].

Зазначене вище багато в чому характеризує майбутню торговельну політику США, а саме: вихід з транстихоокеанського партнерства; відмову від підтримки СОТ; курс на реформування вже наявних угод. Отже, нова торговельна політика США спрямована передусім на: захист інтересів американських виробників на внутрішньому ринку; перенесення виробничих потужностей на територію США і збільшення кількості робочих місць в країні; скорочення дефіциту торгового балансу з найбільшими партнерами США; стримування економічного розвитку Китаю; реформування СОТ.

Ці завдання разом із подальшим переходом торговельної війни у відкриту стадію призводять до накопичення структурних проблем у світовій торговельній системі. Через те, що характер регіональної економічної інтеграції змінюється внаслідок повернення до двостороннього формату домовленостей, а також за економічної ситуації в Україні, подальшим етапом дослідження є визначення наслідків обмежень і санкцій з боку Російської Федерації. Так, торговельні війни РФ проти України почались раніше, ніж агресія на сході України (табл. 1). За даними, наведеними у таблиці, можна спостерігати необґрунтованість дій з боку РФ. Ці торговельно-економічні протистояння є початком економічного тиску РФ проти України.

Таблиця 1

Характеристика торговельних війн РФ та України у 2012–2013 рр.

Сфера прояву	Характеристика	Передумови	Наслідки
«Сирна» війна	Торговельно-економічне протистояння між Україною та Росією в першій половині 2012 р. розпочалося внаслідок боротьби за російський ринок збуту, використано як інструмент економічного тиску на Україну з боку РФ	Заява головного державного санітарного лікаря РФ Г. Онищенко про низьку якість твердих сирів українського виробництва	«Сирна» війна підтвердила високу якість твердих сирів українського виробництва. Проте орієнтовні втрати українських виробників від невиконаного експорту становили близько 300 млн грн
«Шоколадна» війна	Торговельно-економічне протистояння між Україною та Росією влітку 2013 р. щодо заборони продажів у РФ продукції української кондитерської компанії «Рошен»	Заява головного державного санітарного лікаря РФ Г. Онищенко про низьку якість шоколаду та цукерок виробництва компанії «Рошен»	Щомісячно «Рошен» експортувала в РФ продукцію на суму 135 млн грн (понад 200 млн дол. США на рік), наслідки призупинення експорту відчутні
Експортна блокада	Торгово-економічне протистояння внаслідок внесення 14.08.2013 р. митною службою РФ усіх українських імпортерів до переліку «ризикованих», що призвело до фактичної блокади поставок товарів з України до Росії	З 20-х чисел липня 2013 р. митники РФ розпочали безпричинну тотальну перевірку всіх транспортних засобів, які перевозили українську продукцію	За даними експертів, блокада може «вдарити» по окремих виробниках, але збитки невеликі, у межах 500 млн грн

Джерело: складено авторами на основі відкритих інформаційних джерел.

За даними Державної служби статистики України, можна прослідкувати, як за цими видами продукції обмеження РФ вплинули на загальний експорт України (табл. 2). Розглянемо детальніше обмеження на кондитерські вироби. Перший обмежувальний захід щодо кондитерських виробів здійснено 27.07.2013 р., у період «шоколадної» війни, що передбачало припинення поставок продукції виробництва «Рошен».

Таблиця 2

Деякі обмежувальні заходи, запроваджені в РФ щодо імпорту української продукції станом на грудень 2015 р.

Види продукції	Дати запровадження	Сутність обмежувального заходу
Кондитерські вироби (усі підприємства)	27.07.2013 – «Рошен» 05.09.2014 (усі інші підприємства)	Порушення вимог законодавства у сфері захисту прав споживачів, зокрема щодо маркування продукції
Молочна продукція, сири (усі підприємства)	07.04.2014 – частина підприємств 28.07.2014 – уся галузь	Невідповідність вимогам Федерального закону від 12.06.2008 № 88-ФЗ «Технічний регламент на молоко і молочну продукцію» із жирно-кислотного складу
Плодоовочеві та рибні консерви (усі підприємства)	28.07.2014	Невідповідність по ваговій частці головного продукту, невідповідність складу білку, жирів та вуглеводів, а також вітаміну С, магнію, кальцію, заліза, невідповідність енергетичній цінності
Курятина (ВАТ «Барський птахокомбінат»)	10.12.2015	Санітарно-епідеміологічні порушення: наявність шкідливих речовин

Джерело: складено авторами за [15].

Кондитерські вироби є одним із головних товарів в українському експорті переробленої харчової продукції (рис. 5). Зазвичай з України солодощі йдуть транзитом через Росію до країн Середньої Азії, в Монголію, Китай.

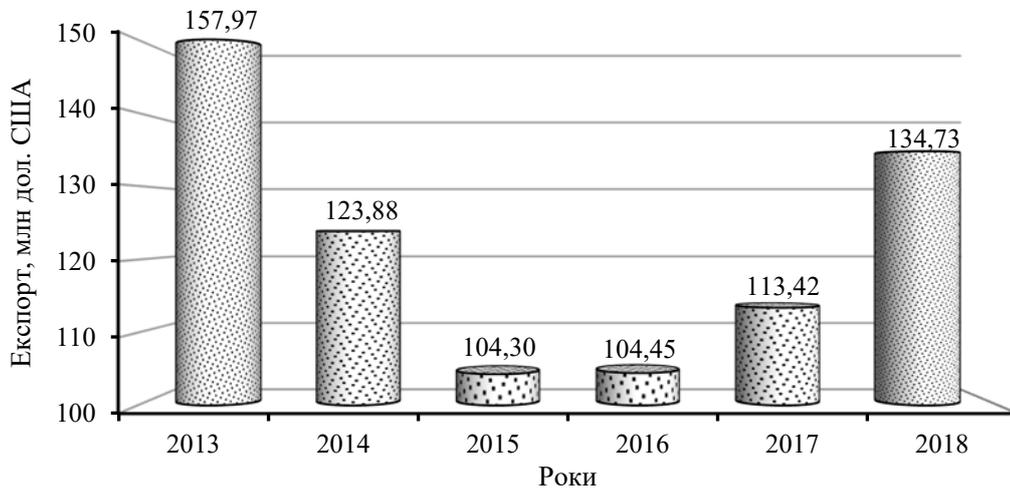


Рис. 5. Загальний експорт кондитерської продукції України, 2013–2018 рр.

Джерело: складено авторами за [16].

За даними на рис. 5 спостерігаємо різке зниження експортованої продукції до РФ через зазначені вище санкції.

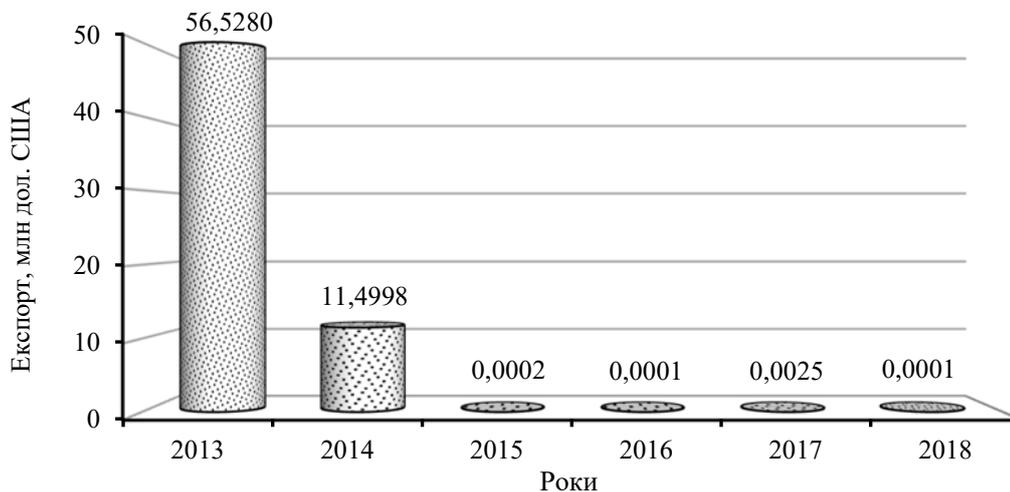


Рис. 6. Експорт кондитерських виробів до Росії, 2013–2018 рр.

Джерело: складено авторами за [16].

Незважаючи на санкції, РФ залишається одним з основних торговельних партнерів України. Такий висновок можна зробити, посилаючись на дані Державної служби статистики України про зовнішньоторговельну діяльність України (рис. 7).

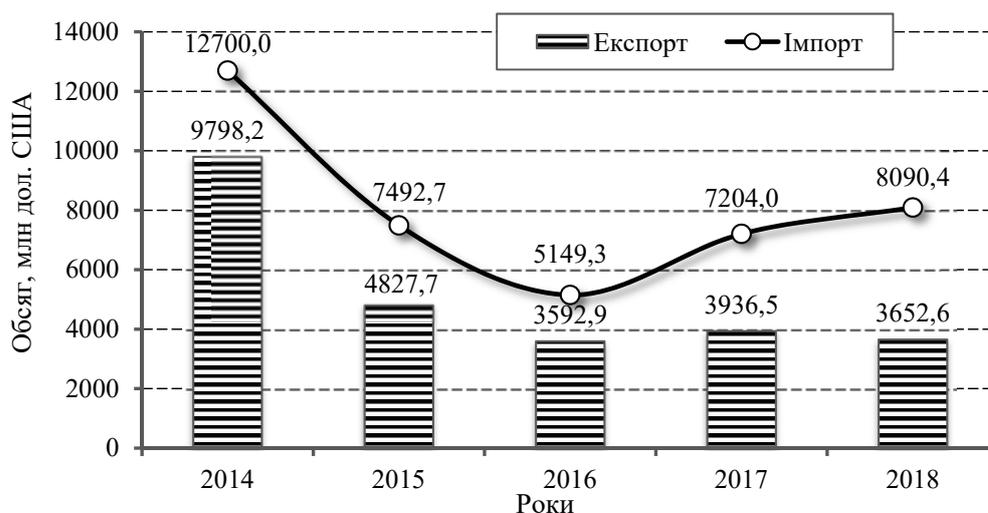


Рис. 7. Динаміка експорту з України та імпорту з РФ, 2014–2018 рр.

Джерело: складено авторами за [16].

Так, за даними про зовнішню торгівлю України за 2018 р., першу позицію за обсягом українського експорту серед усіх країн посіла саме Росія. За цей період Україна відправила країні-агресору товарів на суму 3,7 млрд дол. США. Друге та третє місця займають відповідно Польща (3,3 млрд дол. США) та Італія (2,6 млрд дол. США) [16].

За обсягом імпорту до України Росія зберігає свою позицію. За 2018 р. в Україну ввезено товарів на суму 8,9 млрд дол. США. Порівнюючи з показниками експорту, маємо від’ємне торговельне сальдо –4,4 млрд дол. США. Надалі за обсягом імпорту йде Китай. Його імпорт становить 7,6 млрд дол. США, сальдо також від’ємне. Третю позицію посідає Німеччина, обсяг імпорту – 5,9 млрд дол. США, сальдо, як і в Китаї та Росії, від’ємне та перевищує експорт майже втричі [16].

Проте більшу частину імпортованої продукції до України становлять товари стратегічного призначення – нафта та нафтопродукти. Зазвичай запровадження санкцій та обмежень має за мету зменшення залежності від Росії, але є товари, які вигідніше купувати саме в РФ. Друга за обсягами позиція – вугілля, проте не енергетичне, а коксово-бітумінозне, що використовують у металургійній промисловості. Його закупки в інших країнах за значно вищими цінами позначаються на вартості готової продукції. А металургійна продукція – один із основних експортних товарів України, що до того ж має дуже жорсткі умови конкуренції на зовнішніх ринках. Стосовно міндобрив, то в структурі ціни значну частину мають витрати на газ. Через те, що в Росії ціна на газ для виробників у рази нижча, ніж для України, виробництво українських міндобрив є нерентабельним.

Унаслідок війни та політичного конфлікту «тіньова» торгівля з Росією не відображена в офіційній статистиці та зберігається на досить високому рівні. Це, насамперед, товарообіг через треті країни,

до яких належать Словаччина, Польща, Білорусь, та контрабанда. Деякі українські підприємства на кордоні з Білоруссю проводять збірку продукції. До того ж багато російських компаній реєструють свої підприємства в інших країнах, щоб залишатися на українському ринку, чи вдаються до ребрендингу [17]. Тож реальні показники частки Росії в українській зовнішній торгівлі вищі за ті, що надає українська офіційна статистика.

Висновки. Проведене дослідження характеру торговельних війн та запровадження санкцій у разі взаємодії такого роду між країнами за наявності глобальних ринків товарів і послуг, поглиблення міжнародного поділу праці та ряду інших характеристик глобальної світової економіки дає можливість зробити висновок про двоїстий характер впливу економічних санкцій як на країни – об'єкти санкцій тиску, так і на держави, що виступають організаторами таких санкцій. Сучасні торговельні війни можна охарактеризувати як системоутворювальний фактор для національних економік і їхньої зовнішньої торгівлі. Успішність цих війн як для держави-ініціатора, так і для держави, на яку спрямовані санкції, визначено ціною санкцій та різноманітністю використовуваних інструментів.

Через загострення двосторонніх відносин між США та Китаєм, передумовами чого можна вважати початок розслідування Комісією привласнення інтелектуальної власності США, за висновками якої країна зазнала великих втрат у грошовому еквіваленті внаслідок неповаги Китаєм інтелектуальної власності США, запроваджено взаємні торговельні обмеження. Отже, економіка США зазнала більше втрат від цих обмежень, аніж Китай.

Необґрунтовані обмежувальні заходи щодо української продукції з боку Росії мали прихований мотив, оскільки якість українських сирів чи кондитерських виробів перевірено іншими країнами (союзниками РФ), які засвідчили неправомірний характер цих санкцій. Через санкції, що запроваджені РФ після 2014 р., українські виробники почали шукати нові ринки збуту. Отже, спостерігаємо різке зниження експорту до РФ продукції, що потрапила під санкції, а також покращання показників її експорту загалом. Проте, незважаючи на санкції у відповідь, Україна продовжує імпортувати стратегічно важливу продукцію з РФ, що вимагає додаткової аргументації цих відносин та передбачає необхідність подальших ґрунтовних досліджень у цій сфері.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Асланова Е. І. Торгова війна як прояв економічних конфліктів: зміст та специфіка розгортання. Сучасні наукові погляди на економічні механізми стимулювання соціально-економічного розвитку: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (м. Ужгород, 16 лют. 2019 р.); за заг. ред.: М. М. Палінчак, В. П. Приходько, А. Кrynські. У 2-х ч. Ужгород: Гельветика, 2018. Ч. 1. С. 14-17.

2. Калюжна Н. Г. Міждержавні торговельні конфлікти як уособлення політики непротекціонізму. Проблеми системного підходу в економіці. Київ. 2019. Вип. 1(69). С. 30-36.
3. Панченко В., Резнікова Н. Нова норма світової економіки як середовище становлення неопротекціонізму. Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки»: збірник наукових праць. 2014. № 4. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3144.
4. Шнирков О. І. «Принципи та інструменти економічних санкцій ЄС щодо третіх країн». *Міжнародні відносини. Економічні науки*. 2018. № 17.
5. Hufbauer Gary C., Schott Jeffery J., Elliot Kimberly A., Oegg B. *Economic Sanctions Reconsidered*, 3d ed., Washington, D. C.: Peterson Institute for International Economics. 2009. P. 249.
6. Madies T., Laurila H., Golliard M. *Economic Sanctions: Embargo on Stage. Theory and Empirical Evidence* // Universitas Friburgensis, University of Tampere, Fribourg. 2013. P. 127.
7. Oxenstierna S., Olsson P. *The economic sanctions against Russia Impact and prospects of success*, Stockholm. 2015. P. 88.
8. Гордєєва Т. Міжнародні торговельні суперечки у сучасній регулятивній парадигмі. *Міжнародна економічна політика*. 2013. № 2 (19). 125 с.
9. Європейська Бізнес Асоціація. URL: <https://eba.com.ua/pravovi-aspekty-ukrayinskyh-sanktsij/>.
10. Міжнародний центр перспективних досліджень. URL: <http://icps.com.ua/ekspertna-dyskusiya-antyrosiyski-sanktsiyi-instrument-vplyvu-chy-demonstratsiya-bezsylyya/>.
11. Trump D.J. Presidential Memorandum on the Actions by the United States Related to the Section 301 Investigation. URL: <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/presidential-memorandum-actions-united-states-related-section-301-investigation>.
12. Wiśniewska M. Sankcje ekonomiczne Unii Europejskiej // *Studia Europejskiej*. 2015. № 2. S. 29-43.
13. International Monetary Fund. Official site. URL: <https://www.imf.org/external/index.htm>.
14. Trade Balance: Goods and Services, Balance of Payments Basis (BOPGSTB). URL: <https://fred.stlouisfed.org/series/BOPGSTB/.%20Accessed%20on%202018%20November%2024>.
15. Постанова Кабінету Міністрів України «Про ставки ввізного мита стосовно товарів, що походять з Російської Федерації» №1146 від 30 грудня 2015 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1146-2015-%D0%BF>.
16. Державна служба статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua.
17. Стаканов Р. Д. «Наслідки взаємних економічних санкцій України та Росії в умовах військово-політичного протистояння». *Міжнародні відносини. Економічні науки*. 2019, № 17.

Стаття надійшла до редакції 25.11.2019.

Duginets G., Pavlyshyna K. Sanctions in foreign trade.

Background. Following the global financial and economic crisis of 2008–2009, the world's leading economies have rejected the liberal development doctrine and focused on protecting domestic markets from external competition as a result of restrictions and sanctions realization. Taking into consideration that the introduction of sanctions has always been associated with coercion to change the political course of countries – the objects of sanctions, the chosen direction of the research is relevant in the context of the exacerbation of structural problems accumulated in the world trade and economic system.

An analysis of recent research and publications has shown that, despite the existence of some scientific achievements, the question of assessing the impact which enforces trade restrictions between economic entities, located mainly within the territories of the countries subjects to these restrictions, remains unresolved.

The **aim** is to identify the introduction consequences of restrictions and sanctions on foreign trade between states, on the example of the US and China relations, as well as to assess the impact of Russian sanctions on the Ukrainian economy.

Materials and methods. The complex of complementary methods of scientific research of economic processes and phenomena was used using statistical and analytical materials of the World Bank Group, World Trade Organization, the European Bureau of Statistics, the State Statistics Service of Ukraine, as well as the results of own scientific research.

Results. It is proved that the cooling of trade and economic relations between any partners in the world stage objectively contributes to the rapprochement of the conflicting states with others, and leads to the restrictions occurrence that characterize the formation of trade disputes, trade conflicts, trade wars. Among the most common types of restrictions are sanctions, as an element of a rule of law that establishes unfavorable consequences in case of rule violation of one country and application by a country or group of countries. The main forms of economic sanctions have been identified. It is substantiated that, compared to political conflicts, international economic conflicts are characterized by a much larger number of participants, run contrary to the interests of mutually beneficial participation of countries in the system of international division of labor, and impede receiving benefits and advantages of international trade development.

The peculiarities of the trade war between the USA and the PRC were investigated; it has been determined that it is the USA that is the most harmed by it. The identification of trade wars against Ukrainian producers by Russia was completed.

Conclusion. The investigation of trade wars nature and, accordingly, the imposition of sanctions on these countries' interactions in the conditions of the existence of global markets for goods and services, deepening the international division of labor and several other global world economy characteristics allows to conclude about the dual nature of the impact of economic sanctions on countries – objects of pressure sanctions, as well as on states that act as sanctions organizers. Thus, despite the sanctions in return, Ukraine continues to import strategically important products from the Russian Federation, this requires additional argumentation of these relations and foresees the need for further thorough researches in this area.

Keywords: international trade, sanctions, restrictions, trade wars.

REFERENCES

1. Aslanova, E. I. (2018). Torgova vijna jak projav ekonomichnyh konfliktiv: zmist ta specyfika rozgortannja. Suchasni naukovi pogljady na ekonomichni mehanizmy stymuljuvannja social'noekonomichnogo rozvytku: materialy dopovidej Mizhnarodnoi' naukovo-praktychnoi' konferencii' [Trade war as economic conflicts manifestation: the content and specifics of deployment. Modern scientific views on economic mechanisms of social and economic development stimulation: reports materials of the international scientific and practical conference] (Uzhgorod, 16.02.2019). M. M. Palinchak, V. P. Pryhod'ko, A. Krynski (Eds). (part 1-2). Uzhgorod: Gel'vetyka [in Ukrainian].
2. Kaljuzhna, N. G. (2019). Mizhderzhavni torgovel'ni konflikty jak uosoblennja polityky neprotekcionizmu. Problemy systemnogo pidhodu v ekonomici [Interstate trade conflicts as the personification of the non-protectionism policy. Problems of systematic approach in economy]. Kyi'v. (Iss. 1(69), (pp. 30-36) [in Ukrainian].
3. Panchenko, V., & Reznikova, N. (2014). Nova norma svitovoi ekonomiky jak seredovyshhe stanovlennja neoprotekcionizmu [The new norm of the world economy as the environment of Neo-protectionism formation]. *Mizhnarodni vidnosyny. Ekonomichni nauky – International relations. Economic sciences*, 4. Retrieved from http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3144 [in Ukrainian].

4. Shnyrkov, O. I. (2018). Pryncypy ta instrumenty ekonomichnyh sankcij JeS shhodo tretih kraï'n [Principles and instruments of EU economic sanctions on third countries]. *Mizhnarodni vidnosyny. Ekonomichni nauky – International relations. Economic sciences*, 17 [in Ukrainian].
5. Hufbauer Gary, C., Schott Jeffery, J., Elliot Kimberly, A., & Oegg, B. (2009). *Economic Sanctions Reconsidered*, 3d ed., Washington, D. C.: Peterson Institute for International Economics [in English].
6. Madies, T., Laurila, H., & Golliard, M. (2013). *Economic Sanctions: Embargo on Stage. Theory and Empirical Evidence*. Universitas Friburgensis, University of Tampere, Fribourg [in English].
7. Oxenstierna, S., & Olsson, P. (2015). *The economic sanctions against Russia Impact and prospects of success*. Stockholm [in English].
8. Gordjejeva, T. (2013). Mizhnarodni torgovel'ni superechky u suchasnij reguljatyvnij paradymgi [International trade disputes in the current regulatory paradigm]. *Mizhnarodna ekonomichna polityka – International economic policy*, 2 (19), 125 [in Ukrainian].
9. Jevropejs'ka Biznes Asociacija [European Business Association]. (n.d.). *eba.com.ua*. Retrieved from <https://eba.com.ua/pravovi-aspekty-ukrayinskyh-sanktsij/> [in Ukrainian].
10. Mizhnarodnyj centr perspektyvnyh doslidzhen' [International Center for prospective studies]. (n.d.). *icps.com.ua*. Retrieved from <http://icps.com.ua/ekspertna-dyskusiya-antyrosiyski-sanktsiyi-instrument-vplyvu-chy-demonstratsiya--bezsylyya/> [in Ukrainian].
11. Trump, D. J. Presidential Memorandum on the Actions by the United States Related to the Section 301 Investigation. (n.d.). *whitehouse.gov*. Retrieved from <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/presidential-memorandum-actions-united-states-related-section-301-investigation> [in English].
12. Wiśniewska, M. (2015). Sankcje ekonomiczne Unii Europejskiej [Economic sanctions of the European Union]. *Studia Europejskiej – European Studies*, 2, 29-43 [in Polish].
13. International Monetary Fund. *imf.org*. Retrieved from <https://www.imf.org/external/index.htm> [in English].
14. Trade Balance: Goods and Services, Balance of Payments Basis (BOPGSTB). (n.d.). *fred.stlouisfed.org*. Retrieved from <https://fred.stlouisfed.org/series/BOPGSTB/.%20Accessed%20on%202018%20November%2024> [in English].
15. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrai'ny «Pro stavky vviznogo myta stosovno tovariv, shho pohodjat' z Rosijs'koi' Federacii'» № 1146 vid 30 grudnja 2015 r. [Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine «On import duty rates on goods originating in the Russian Federation» № 1146 of December 30, 2015] Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1146-2015-%D0%BF> [in Ukrainian].
16. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrai'ny [State Statistics Service of Ukraine]. (n.d.). *ukrstat.gov.ua*. Retrieved from www.ukrstat.gov.ua [in Ukrainian].
17. Stakanov, R. D. (2019). Naslidky vzajemnyh ekonomichnyh sankcij Ukrai'ny ta Rosii' v umovah vijs'kovo-politychnogo protystojannja [Consequences of mutual economic sanctions of Ukraine and Russia in conditions of military and political confrontation]. *Mizhnarodni vidnosyny. Ekonomichni nauky – International relations. Economic sciences*, 17.

УДК 330.341.1:339.92 DOI: [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2019\(107\)02](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2019(107)02)**МЕЛЬНИК Тетяна** д. е. н., професор, завідувач кафедри зовнішньоекономічної діяльності підприємства Київського національного*E-mail:* t.melnyk@knute.edu.ua торговельно-економічного університету
ORCID: 0000-0002-3839-6018 вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна**ГРИНЬКО Катерина** аспірант кафедри зовнішньоекономічної діяльності підприємства Київського національного*E-mail:* kateryna.rybalchenko2016@knute.edu.ua торговельно-економічного університету
ORCID: 0000-0002-3471-3055 вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна

НАЦІОНАЛЬНІ ІННОВАЦІЙНІ СИСТЕМИ: ВПЛИВ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ

Розглянуто вплив транснаціональних корпорацій (ТНК) на розвиток національних інноваційних систем (НІС) та на глобальний ринок інновацій. Наведено рейтинг найбільших інвесторів у НДДКР із країн, що розвиваються. Проаналізовано частки інвестиційних проектів у НДДКР у загальній кількості за галузями.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, національна інноваційна система, ТНК, транснаціоналізація, НДДКР.

Мельник Т., Гринько Е. Национальные инновационные системы: влияние транснационализации. Рассмотрено влияние транснациональных корпораций (ТНК) на развитие национальных инновационных систем (НИС) и на глобальный рынок инноваций. Представлен рейтинг крупнейших инвесторов в НИОКР среди развивающихся стран. Проанализированы доли инвестиционных проектов в НИОКР в общем количестве по отраслям.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, национальная инновационная система, ТНК, транснационализация, НИОКР.

Постановка проблеми. В умовах посилення процесів глобальної конкуренції інновації розглядають як найважливіший каталізатор довгострокового економічного розвитку та зростання. Рівень конкурентоспроможності національної економіки залежить від ефективності функціонування національної інноваційної системи.

Основна тенденція НІС – це неможливість розвитку національної наукової діяльності та здійснення НДДКР без використання міжнародного технологічного досвіду. Міжнародні суб'єкти господарювання розвиваються та поступово перетворюються на багатогалузеві міжнародні комплекси – транснаціональні корпорації. Виступаючи ядром сучасної світогосподарської виробничої системи, ТНК стають ключовими гравцями у системі світових наукових досліджень і розробок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам дослідження впливу транснаціоналізації на національні інноваційні системи присвячена значна кількість праць науковців і практиків у сферах

міжнародної економіки, бізнесу, державного регулювання. Ці питання розглянуто такими вченими, як: Н. Гусаков, Е. Колотиріна [1], А. Кизим, С. Бекирова, З. Вафаев [2], С. Лавров [3] та ін.

Варто зазначити, що керівники світових підприємств вважають багатонаціональні компанії головною рушійною силою в розвитку інновацій. Зокрема в країнах Азії та Близького Сходу бізнеси приватного сектору – це драйвер інновацій. Тож можна впевнено стверджувати, що ТНК найбільше впливають на національні інноваційні системи внаслідок транснаціоналізації досліджень і розробок, створення інноваційних центрів у всьому світі, здійснення дослідницької діяльності, застосування нових знань і технологій з метою отримання прибутку та розширення сфер збуту.

Метою статті є дослідження впливу транснаціоналізації на розвиток національних інноваційних систем через транснаціоналізацію інноваційної діяльності ТНК.

Матеріали та методи. Теоретичною та методичною основою для написання статті є сучасні наукові концепції та теоретичні розробки з питань аналізу національних інноваційних систем, звіти провідних світових організацій у сфері інноваційного розвитку, статистичні дані ОЕСР та *UNCTAD*. Використано методи статистичного аналізу, синтезу, групування та графічного зображення результатів досліджень.

Результати дослідження. Транснаціональні компанії як ядро сучасної світогосподарської виробничої системи стають ключовими фігурами у системі світових досліджень і розробок. ТНК створюють розгалужену мережу міжнародного виробництва, «руйнуючи» кордони між національними ринками товарів, капіталів, робочої сили через тісний економічний, технологічний, виробничий зв'язки між підприємствами різних країн світу, що й викликає ефект транснаціоналізації економіки. Єдиний процес виробництва поділено на складові й розміщено у різних країнах із урахуванням відмінностей цін на національні фактори виробництва. Таким чином, завдяки концентрації капіталу в найбільших ТНК відбулася децентралізація виробництва в світовому масштабі [1, с. 108].

Транснаціональні корпорації зміцнюють свій вплив на економічну ситуацію в тому чи іншому світовому регіоні, посилюючи процес інтернаціоналізації економіки. На початку розвитку ТНК здебільшого відбувалося інвестування капіталу в сировинні та видобувні галузі країн, що розвиваються, з подальшим створенням на їх території власних підрозділів, які спеціалізуються на розподілі та збуті. Етапу зміцнення і розвитку ТНК характерна переорієнтація процесу виробництва з країн базування на закордонні відділення. Завдяки зростанню диференціації попиту відбувається переорієнтація виробничих філій в різних країнах з метою формування регіонального ринку [2].

На міжнародному ринку все більше конкурують не країни, а компанії (ТНК). Посилення ролі ТНК в системі світогосподарських зв'язків пов'язано як із збільшенням їхньої кількості, так і з розширенням місць базування виробничих цехів. У 1970 р. у 14 країнах світу

нараховували близько 7 тис. ТНК, які мали понад 27 тис. дочірніх підприємств (закордонних філій), у середині 1990-х їх уже було більше ніж 39 тис. (270 тис. філій), а в 2018-му загальна кількість ТНК перевищила 77 тис. (понад 770 тис. закордонних філій) [4]. У них зайнято близько 62 млн співробітників, сума обороту становить 4 трлн дол. США.

Унаслідок зростаючого впливу ТНК на глобальний інноваційний ринок збільшення кількості стратегічних альянсів, злиття та поглинання, прямого інвестування, що мають на меті створення, передачу або продаж НДДКР, варто вирішувати проблему, яка пов'язана з міжнародною передачею інтелектуальної власності. Найпоширенішими інструментами правового захисту як для малого та середнього бізнесу, так і для ТНК, є патенти, авторські права, товарні знаки, ноу-хау та комерційні таємниці. На частку середніх і великих компаній припадає 68–92 % загальної кількості компаній-патентотримувачів [5, с. 19–20].

Передові позиції серед країн-заявників *патентів* посідають США, Японія, Німеччина, Республіка Корея, Франція, Великобританія. Надалі потік патентних заявок зростатиме з таких країн, як КНР та Індія. Багато закордонних оглядачів стурбовані зниженням якості патентів через високе завантаження експертів. Надходження на ринок технологій патентів низької якості створює умови для збільшення сумнівних позовів про захист прав інтелектуальної власності [5, с. 26, 30].

Провідні світові компанії в 2018 р. вклали в НДДКР понад 350 млрд дол. США, а це більше ніж третина науково-дослідних ресурсів, що фінансує світовий бізнес. До топ-100 входять світові лідери ключових галузей, що сприяють НДДКР: ІКТ, фармацевтична та автомобільна промисловість.

Трійка найкращих інвесторів у НДДКР – з технологічної та цифрової галузей: *Amazon.com* (США) із майже 29 млрд дол. США видатків у 2018 р., *Alphabet* (США) – з 21 млрд дол. США, *Samsung Electronics* (Республіка Корея) – 17 млрд дол. США. Також до топ-10 найбільших інвесторів у НДДКР увійшли ТНК з країн, що розвиваються, та країн із перехідною економікою, які значну частку витрат спрямовують на інновації у всьому світі. Провідні інноватори зосереджені у технологіях, що перебувають у регіоні США, та декількох країн, що розвиваються (Республіка Корея та Китай), за ними йдуть фармацевтичні та автомобільні фірми з розвинених країн (*табл. 1*).

У топ-100 ТНК із країн, що розвиваються, та країн із перехідною економікою лише дехто витрачає понад 5 % доходів від продажів на НДДКР. Це здебільшого пов'язано з галузевим складом списку та поширеністю великих промислових чи видобувних конгломератів (*табл. 2*). Однак, навіть порівнюючи подібні галузі, видатки на НДДКР компаній із країн, що розвиваються, залишаються нижчими. Наприклад, інтенсивність НДДКР в автомобільній промисловості в середньому становить 1,2 % для двох компаній у країнах, що розвиваються (*Hyundai* та *Tata Motors*), проти 4,7 % із загального переліку (11 компаній).

Таблиця 1

Найбільші 10 інвесторів у НДДКР серед топ-100 ТНК, 2018 р.

Місце	Компанія	Країна	Галузь	Витрати на НДДКР, млрд дол. США	Інтенсивність НДДКР, %
1	<i>Amazon.com, Inc</i>	США	ІКТ	28,8	12,4
2	<i>Alphabet Inc</i>			21,4	15,7
3	<i>Samsung Electronics Co, Ltd</i>	Корея		16,5	7,5
4	<i>Huawei Technologies</i>	Китай		15,3	14,1
5	<i>Microsoft Corp</i>	США		14,7	13,3
6	<i>Apple Inc</i>			14,2	5,4
7	<i>Intel Corp</i>			13,5	19,1
8	<i>Roche Holding AG</i>	Швейцарія	Фармацевтична	12,3	20,3
9	<i>Johnson & Johnson</i>	США		10,8	13,2
10	<i>Toyota Motor Corpa</i>	Японія	Авто-мобільна	10,0	3,6

Джерело: складено автором на основі [6].

Таблиця 2

Найбільші 10 інвесторів у НДДКР серед топ-100 ТНК із країн, що розвиваються, та країн із перехідною економікою, 2017 р.

Місце	Компанія	Країна	Галузь	Витрати на НДДКР, млрд дол. США	Інтенсивність НДДКР, %
1	<i>Huawei</i>	Китай	ІКТ	15 300	14,1
2	<i>United Microelectronics Corp</i>	Тайвань		424	8,5
3	<i>Samsung Electronics Co, Ltd</i>	Корея		16 451	7,5
4	<i>Tencent Holdings Ltd</i>	Китай		3 465	7,3
5	<i>China Mobile Ltd</i>		Телекомунікаційна	6 421	5,9
6	<i>SK Hynix Inc</i>	Корея	ІКТ	2 047	5,6
7	<i>Cheng Shin Rubber Industry Co, Ltd</i>	Тайвань	Промислова	173	4,8
8	<i>Advanced Semiconductor Engineering Inc</i>	Тайвань	ІКТ	394	4,0
9	<i>Midea Group Co Ltd</i>	Китай		1 218	3,1
10	<i>Lenovo Group Ltd</i>			1 274	2,8

Джерело: складено авторами на основі [6].

Наразі спостерігають значний приріст обсягів *прямих іноземних інвестицій* (ПІІ) ТНК. З метою забезпечення близькості до ринків, отримання доступу до кваліфікованих кадрів, об'єднання недалеко від центрів знань ТНК здійснюють науково-дослідну діяльність за кордоном. Глобальні інвестиційні проекти, пов'язані з науково-дослідними та

науковими розробками, є значними за кількістю та зростають. З 2014–2018 рр. зафіксовано 5300 проєктів НДДКР, або близько 6 % усіх інвестиційних проєктів, проти 4000 за попередні п'ять років. Для фармацевтичних компаній проєкти, пов'язані з НДДКР, становлять 17 % усіх ПП (*рис. 1*). Поступаються їм за цим показником компанії з виробництва програмного забезпечення та ІТ-сервісів.



Рис. 1. Частка інвестиційних проєктів НДДКР у загальній кількості за галузями, 2010–2018 рр., %

Джерело: складено на основі [6].

Здебільшого компанії з рейтингу ПП у НДДКР представляють фармацевтичну галузь, яка є одним із основних напрямів НДДКР в світі. Витрати на НДДКР таких ТНК включають увесь цикл – від фундаментальних досліджень до реалізації вироблених препаратів. Водночас компанії, що займаються дослідженнями в інших ключових сферах НДДКР (ІКТ, оборони, енергетики), інвестують меншими обсягами через складність і ризикованість розробки технологій.

Проєкти ПП у НДДКР, що пов'язані з проєктуванням, розробкою та тестуванням, загалом мають нижчу вартість, ніж базові дослідження. Ці заходи також сприяють значному зростанню проєктів НДДКР за кордоном завдяки прагненню отримати доступ до кваліфікованих ресурсів із нижчими витратами або знайти їх ближче до ринків, де розташована дослідницька база певного етапу дослідження, спрямованого на адаптацію продукції до потреб споживачів.

З погляду країн, що приймають, транснаціоналізація НІС відкриває можливості не лише для передачі технологій, які створені в інших країнах, але й для їхньої розробки. Це дає змогу приймаючим країнам зміцнити свій технологічний та інноваційний потенціал. Водночас це може посилити відставання тих, хто не увійшов до глобальної інноваційної системи.

Країни, що розвиваються, та країни з перехідною економікою поглинають 45 % усіх прямих іноземних інвестицій. Проекти в Азії перетворюють певні економіки, зокрема Сінгапуру, Гонконгу (Китай), Індії та Малайзії, на глобальні вузли прикладних досліджень. Частка проектів НДДКР, спрямованих на інші регіони, що розвиваються, менша (рис. 2).

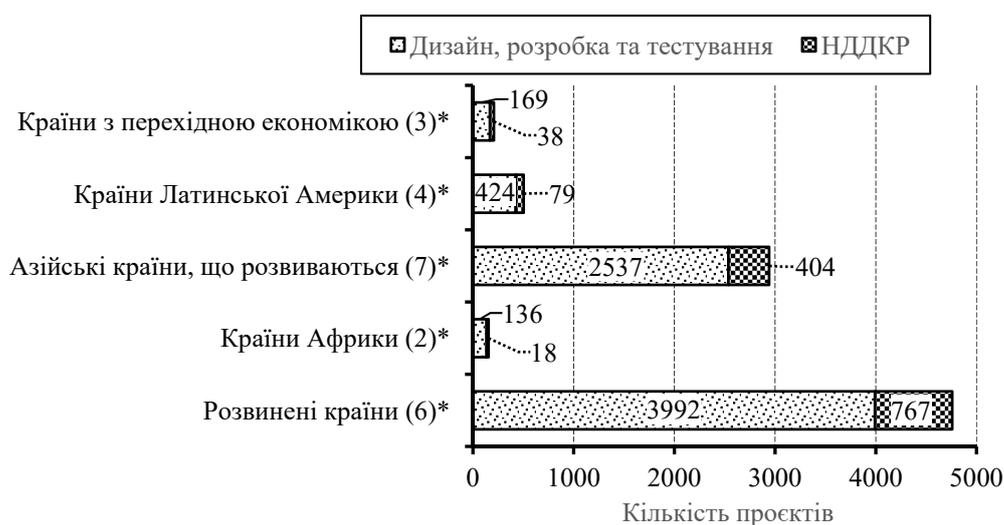


Рис. 2. Розподіл прямих іноземних інвестицій у НДДКР за видами та регіонами, кумулятивно за 2010–2018 рр.

*Примітка: у дужках наведена частка ПІІ у НДДКР у загальній її кількості ПІІ.

Джерело: [6].

З 2014–2018 рр. прибуток ТНК скоротився на 25 %, прибуток на капітал досяг найнижчого рівня за два десятиліття. Високотехнологічні корпорації залишаються лідерами, проте близько 40 % усіх ТНК показують прибутковість менш ніж 10 %, у більшості галузей ТНК розвиваються повільніше та є менш вигідними, ніж місцеві фірми, які довгий час зоставалися осторонь світових лідерів. Частка глобальних прибутків, залучених ТНК, впала з 35 % у 2010 р. до 30 % [6]. Для багатьох компаній у сфері виробництва, фінансів, видобутку природних ресурсів, засобів масової інформації глобальне охоплення є не перевагою, а тягарем.

Чи означає така ситуація захід ери ТНК, який призведе до втрати величезної кількості робочих місць, зростання цін, зниження конкуренції й уповільнення інновацій? На думку дослідників, із часом мільйони невеликих фірм, які торгують через кордони, замінять великі фірми як передавачі ідей та капіталу, проте це може скоротити ефективність і звужити споживчий вибір [8].

На цьому етапі всі спроби оцінити реальний ступінь впливу ТНК в інноваційній сфері зведено до аналізу витрат найбільших корпорацій, що входять у вузький перелік провідних галузей XXI століття. Щороку

досліджуються нові проблеми, пов'язані з діяльністю ТНК на світовому ринку інновацій. Проте дослідники не мають єдиної думки щодо майбутнього корпорацій. Проїшовши шлях від 1990-х з 40–50 % витрат ТНК на НДДКР від загальносвітових до сучасних 80 %, можна стверджувати, що в найближчі 5–10 років формуватимуться нові глобальні гіганти, посилюватиметься конкуренція, тож ТНК не втратять своїх позицій.

Вчені, які досліджують діяльність транснаціональних компаній, вважають, що корпорації потужніше впливають на економіку та політику, ніж державні структури. Внаслідок розширення сфер впливу ТНК роль національних держав поступово зменшується, виникає регульований у багатосторонньому порядку глобальний виробничо-фінансовий комплекс, заснований на світовому поділі праці та особливостях макрорегіонів [3].

Підтверджуючи визначальну роль ТНК у сфері інноваційної діяльності США, зазначимо, що ця країна є лідером за кількістю головних компаній фінансових і нефінансових ТНК: за даними *Forbes Global 2000* («*The World's Biggest Public Companies*» 2019 р.), США є материнською країною для 575 компаній зі списку. ТНК США відіграють провідну роль у формуванні численних інноваційних кластерів – Кремнієва долина в Каліфорнії, *Route 128* поряд з Бостоном і *Research Triangle Park* у штаті Північна Кароліна [9]. Згідно з даними *Global Competitiveness Report*, США є лідером за показником співпраці університетів і бізнесу в галузі досліджень і розробок та посідають друге місце за якістю науково-дослідних інститутів. Це допомагає країні утримувати передові позиції за кількістю інженерів, вчених і менеджерів бізнесу, здатних працювати в транснаціональних корпораціях. Однак Китай, Індія та деякі інші країни мають значні ресурси робочої сили, проте в США частка кваліфікованої робочої сили, що володіє високою мобільністю, здатністю до взаємодії та критичного мислення, є найвищою [10].

Висновки. Характерною особливістю розвитку глобальних національних інноваційних систем є переорієнтація діяльності з НДДКР винятково власними силами на інтернаціоналізацію інноваційної діяльності. Підвищено ступінь відкритості доступу до знань, інформації, технологій у світовому масштабі, зокрема поширені різні види дослідницької діяльності та унеможливлено розвиток національної наукової діяльності та здійснення наукових розробок без використання міжнародного технологічного досвіду, закордонних розробок, які активно генерують ТНК. Активізовано конкурентну боротьбу за «кращі мізки» та створено міжнародну співпрацю в рамках глобальної інноваційної системи. Це перетворює транснаціональні компанії на ключових гравців сучасної світогосподарської виробничої системи, дає їм змогу утримувати лідерство у системі світових досліджень і розробок, що безпосередньо впливає на розвиток наявних національних інноваційних систем та формування нових НІС.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гусаков Н. П., Колотырина Е. А. Национальные инновационные системы в условиях нарастания неопределенности мировой экономики. *Вестник РУДН*. 2018. Т. 26. № 1. С. 101-115. Серия: Экономика.
2. Кизим А. А., Бекирова С. З., Вафаев З. Б. Управление слияниями и поглощениями предприятий в условиях глобализации мировой экономики: монография. Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2009.
3. Лавров С. Н. К вопросу о транснационализации российских компаний нефтегазового сектора. *Вестник международных организаций*. 2017. Т. 12, № 1. С. 209-228.
4. World Investment Report, 2019. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2019_en.pdf.
5. Лихачев В. А. Международная торговля объектами интеллектуальной собственности на современном этапе: экономика и регулирование. М: ВАВТ. 2016. 167 с.
6. UNCTAD, based on information from Refinitiv Eikon and Orbis.
7. UNCTAD, base doninformation from Financial Times Ltd fDi Markets (www.fdimarkets.com).
8. The multinational company is introuble. *The Economist*. TheUK, 2017. URL: <https://www.economist.com/news/leaders/21715660-global-firms-aresurprisingly-vulnerable-attack-multinational-company-trouble>.
9. The World's Largest Public Companies 2019: Global 2000 By The Numbers URL: <https://www.forbes.com/sites/jonathanponciano/2019/05/15/worlds-largest-companies-2019-global-2000/#3ad5564d4ada>.
10. Global Competitiveness Report URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf.

Стаття надійшла до редакції 28.11.2019.

Melnyk T., Hrynko K. National innovation systems: the impact of transnationalization.

Background. *The main tendency for the development of national innovation systems is the inability to develop and implement R&D without the use of international technological experience. In this way, international business entities are developing and gradually turning into multi-sectoral international complexes – transnational corporations. TNCs are the core of the modern world economic production system and become key players in the world of research and development, with a significant impact on NIS.*

Analysis of recent research and publications has shown that, despite the existence of some scientific achievements, the important scientific and practical problem regarding the impact of transnationalization on national innovation systems remains unresolved.

The **aim** of the article is to investigate the impact of transnationalization on the development of national innovation systems through transnationalization of the innovative activities of TNCs.

Materials and methods. *Methods of comparison, statistical analysis, synthesis, grouping and graphical representation of results were used in the article.*

Results. *The study contains the impact of transnationalization on national innovation systems by the extensive network of international production of multinational corporations that «destroy» the borders between national markets of goods, capital, labor due to close economic, technological, industrial links between enterprises in different countries of the world, which causes the effect of transnationalization of the economy.*

Conclusion. *Main feature of national innovation systems development in the world is the reorientation of R&D activities solely on their own to internationalization of innovation activities. The degree of openness to access to knowledge, information,*

technologies on a global scale is increasing, in particular, the spread of various types of research activities, and the development of national scientific activities, as well as implementation of scientific developments is impossible without the use of international technological experience, foreign developments that are actively generated by TNCs. Competition for the «best» brains is intensifying and international cooperation is being formed within the global innovation system. It transforms multinational companies into key players in the modern world production system, enables them to retain leadership in the world R&D system, which directly affects the development of existing national innovation systems and the formation of new national innovation systems (NIS).

Keywords: innovation, innovative activity, national innovation system, TNCs, transnationalization, R&D.

REFERENCES

1. Gusakov, N. P., & Kolotyryna, E. A. (2018). Nacional'nye innovacionnye sistemy v uslovijah narastaniya neopredelennosti mirovoj jekonomiki [National innovation systems in the face of growing uncertainty in the global economy]. *Vestnik RUDN – RUDN University Bulletin*. (Vol. 26), 1, 101-115. Seriya: Economica [in Russian].
2. Kizim, A. A., Bekirova, S. Z., & Vafaev Z. B. (2009). *Upravlenie slijanjami i pogloshhenijami predpriyatij v uslovijah globalizacii mirovoj jekonomiki [Management of mergers and acquisitions of enterprises in the context of globalization of the global economy]*. Krasnodar: Kubanskij gos. un-t [in Russian].
3. Lavrov, S. N. (2017). K voprosu o transnacionalizacii rossijskih kompanij neftegazovogo sektora [On the issue of transnationalization of Russian oil and gas companies]. *Vestnik mezhdunarodnyh organizacij – Bulletin of international organizations*. (Vol. 12), 1, 209-228 [in Russian].
4. World Investment Report (2019). Retrieved from https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2019_en.pdf [in English].
5. Lihachev, V. A. (2016). *Mezhdunarodnaja trgovlja ob 'ektami intellektual'noj sobstvennosti na sovremennom jetape: jekonomika i regulirovanie [International trade in intellectual property at the present stage: economics and regulation]*. (n.d.) Moskva: VAVT [in Russian].
6. UNCTAD, based on information from Refinitiv Eikon and Orbis (n. d.) [in English].
7. UNCTAD, based on information from Financial Times Ltd fDi Markets (n. d.) *fdimarkets.com*. Retrieved from www.fdimarkets.com [in English].
8. *The multinational company is in trouble* (2017). *The Economist*. The UK. (n. d.) Retrieved from <https://www.economist.com/news/leaders/21715660-global-firms-aresurprisingly-vulnerable-attack-multinational-company-trouble> [in English].
9. The World's Largest Public Companies 2019: Global 2000 By The Numbers (2019). Retrieved from <https://www.forbes.com/sites/jonathanponciano/2019/05/15/worlds-largest-companies-2019-global-2000/#3ad5564d4ada> [in English].
10. Global Competitiveness Report (n. d.) *weforum.org*. Retrieved from http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf [in English].

UDC 339.97 DOI: [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2019\(107\)03](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2019(107)03)

FEDUN Igor Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
E-mail: fil_2604@ukr.net Professor of the Department of World Economy
ORCID: 0000-0002-1012-9970 of the Kyiv National University of Trade and Economics
19, Kyoto str., Kyiv, 02156, Ukraine

KOLOMIIETS Diana Applicant for higher education, Kyiv National
E-mail: DianaKolomiiets1106@gmail.com University of Trade and Economics,
ORCID: 0000-0003-4537-8923 Manager LLC «ALMAZiK»
3, Zaliznychna str., Vyshneve, 08132, Ukraine

INTEGRATION PROCESSES IN THE ASIA-PACIFIC REGION

The peculiarities of the integration processes development of the Asia-Pacific region (APR), which is characterized by the expansion of the tendency to regionalization, due to the deepening of economic ties while maintaining rivalry between the countries, have been analyzed. It has been noted that the peculiarities of integration processes within the APR have a positive impact on the economy of the participating countries; they provide an opportunity to adapt in a timely manner to new technological and financial requirements related to the globalization process and create the conditions for the formation of other structures of integration character on the basis of APEC.

Keywords: development, integration processes, Asia-Pacific region, economics relations, international relations.

Федун И., Коломиец Д. Интеграционные процессы в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Проанализированы особенности развития интеграционных процессов в Азиатско-Тихоокеанском регионе, характерной чертой которого является направленность тенденции к регионализации через углубление экономических связей с одновременным сохранением соперничества между странами. Отмечено, что особенности интеграционных процессов в рамках АТР положительно влияют на экономику стран-участниц; обеспечивают возможность своевременно адаптироваться к новым технологическим и финансовым требованиям, связанным с глобализацией; создают условия для формирования на основе АТЭС иных структур интеграционного характера.

Ключевые слова: развитие, интеграционные процессы, Азиатско-Тихоокеанский регион, экономические связи, международные отношения.

Background. The strengthening of the economic interdependence of the national economies on bilateral, sub-regional, regional and interregional levels has become the requirement for modern international economic relations, because it is clear that one country's economy can't be enclosed into a single national frame, but it is supposed to participate in international division of labour, based on comparative advantages.

One of the characteristic features of the modern world economy, in particular of the Asia-Pacific region, is the spread of regionalization tendency, being the way of deepening economic ties maintaining rivalry between countries at the same time.

The analysis of publications shows that in fact there is no unanimous approach to identifying features of the regional and sub-regional integration groups. The complex approach and systematization of the factors that led to regional and sub-regional economic and other processes has been left behind the researchers' attention, in particular in the Asia-Pacific region. Due to the need for diversification of foreign trade streams of Ukrainian goods and services, a promising issue under this study is to outline the prospects for Ukraine's cooperation with the countries of the Asia-Pacific region. This very fact has determined *the relevance* of the proposed research.

Analysis of recent research and publications. The essence of the regional and sub-regional integration processes, which have become extremely widespread and turned out to be one of the largest factors determining the development of the world economy, has been studied by domestic and foreign scientists. Among them are such Ukrainian economists as K. Balabanov [1], E. Ryabinin [2], V. Shved [3], and foreign – N. Veremiyev [4], I. Gerchikova [5]; J. Revenhill [6], R. Severino [7] and others.

The analysis of the publications shows that there is practically no single approach to identifying features of the regional and sub-regional integration groups. Outside the researchers' attention, there was a complex approach and systematization of the factors that led to regional and sub-regional economic and other processes, in particular in the Asia-Pacific region. This determined *the relevance* of the proposed study.

The **aim** of the article is to identify the peculiarities of the development of international economic integration in the Asia-Pacific region and to substantiate the mechanisms of integration of these countries into a single structure.

Materials and methods. The complex of complementary methods of scientific research of economic processes and phenomena was used to realize the purpose of the research: statistical analysis – to substantiate the effectiveness of the development of integration processes; analysis; synthesis; classification; grouping and graphical representation of the results; information materials of national and foreign research centres; wide range of domestic and foreign literary sources, results of own scientific researches, analytical and informative materials from the open sources.

Results. One of the distinctive features of the modern world economy is the tendency to regionalization. In the Asia-Pacific region (hereafter, the APR) this process began at the end of the 1980's and was caused by the need to consolidate the region's protectionism facing the threat of the EU and NAFTA.

Today the APR accounts for 42,6 % of GDP, nearly 40 % of world trade and foreign direct investment, respectively, and total remittances have increased from 35,3 billion USD (2001) to 266,8 billion USD (2017). In the region is concentrated 65 % of world stock of raw materials, living more than 40 % of the population. The APR is the third largest Centre of the global economic integration, whose regionalism has become globally important [8].

The dynamics of the GDP of the APR, its share in the structure of world GDP is presented in *table 1*.

Table 1

**Dynamics of the GDP of the APR, 2008-2017
(in Billions of National Currency)**

Countries	GDP at Current Prices									
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Brunei	20,4	15,6	18,7	23,3	23,8	22,6	21,7	17,8	15,8	16,7
Cambodia	41968	43057	47048	52069	56862	61327	67437	73423	81242	90188
Indonesia	4948688	5606203	6446852	7419187	8230926	9546134	10569705	11526333	12406774	13588797
Lao PDR	46215	47562	55694	64727	81610	93868	106797	117252	129279	140749
Malaysia	770	713	821	912	971	1019	1106	1159	1230	1353
Myanmar	29233	29233	39777	46308	51259	58012	65262	72714	79723	91283
Philippines	7721	8026	9003	9708	10561	11538	12634	13322	14480	15806
Singapore	272	280	322	347	363	381	395	418	428	447
Thailand	9707	9659	10808	11307	12357	12915	13230	13747	14533	15450
Vietnam	1616047	1809149	2157828	2779880	3245419	3584262	3937856	4192862	4502733	5005975

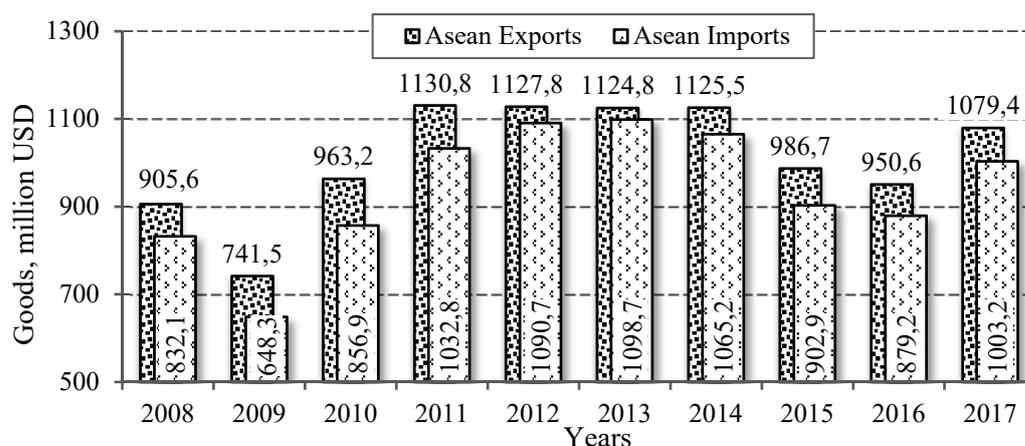
Source: [9].

Regarding the share of GDP of the APR in World GDP, during the specified period of time, it was increasing every year, so there is a gradual strengthening of the role of this integration group in the world economy.

The APR's GDP during this time period was changing evenly and growing most of the time. The fall occurred only in 2009 and 2015, when the global economy saw a crisis wave. The rest of the time a positive tendency of growth was traced.

In the past decade, successful indicators of the economic development of the APR countries (in particular ASEAN countries) have contributed to the growth of economic interdependence between the countries of the region through the growth of foreign trade and the international capital movement [8].

These factors (population growth, GDP share increase) have a positive effect on the dynamics of export and import of goods in ASEAN, which is shown in figure 1.



**Figure 1. Dynamics of export and import of goods ATR
(million USD) during 2008–2017**

Source: [9].

Throughout the reporting period, the fall in exports and imports in the grouping was observed in 2009 (when exports decreased by 16,84 % and imports by 23,12 %). This is primarily due to the impact of the waves of the global financial crisis, which in turn influenced the demand and supply of ASEAN core commodities. The growth of the indicators was observed in the period 2010–2014 (although during this period there was a slowdown in the growth of export and import indicators).

The APR countries are export-oriented. *Table 2* shows the movement of exports of goods to trading partners in millions of USD.

Throughout the reporting period, the fall in exports and imports in the grouping was observed in 2009, 2015, 2016 and 2017, respectively. This was influenced by the wave of the global financial crisis and declining product demand in Austria, ASEAN, Russia, the USA and the rest of the world.

Table 2

Dynamics of goods export to trading partners (millions of USD)

Trading partners	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ASEAN	251,3	200,2	264,4	316,0	328,0	338,6	330,2	287,1	276,8	310,8
Trading partners	727,9	610,6	781,1	921,5	924,9	933,7	957,4	884,6	875,9	1011,4
Austria	34,7	29,1	38,0	42,7	46,0	45,2	45,2	35,8	33,1	34,6
Canada	5,5	5,5	5,7	6,4	6,2	6,8	7,0	7,2	7,4	7,8
China	87,5	81,5	112,5	139,9	142,4	153,1	153,7	145,3	144,2	186,5
EU	92,6	92,7	114,2	129,6	123,1	122,2	129,9	127,4	130,4	158,0
India	31,4	26,6	37,1	46,0	43,6	42,3	43,7	40,6	37,8	45,3
Japan	105,8	78,1	102,9	127,9	127,8	122,2	119,8	101,9	96,6	105,8
Korea	36,5	34,3	45,0	54,1	55,3	52,8	51,5	45,4	45,9	55,0
New Zealand	4,5	3,1	4,4	5,0	5,6	5,7	6,4	5,2	4,6	5,5
Russia	2,7	1,7	3,4	4,7	4,8	5,2	5,4	4,3	4,8	5,9
USA	102,6	82,0	98,0	103,0	106,3	111,8	119,2	125,4	131,11	142,7
The rest of the world	223,9	176,1	220,0	262,2	263,8	266,4	275,7	246,1	240,2	264,4
Total	97,24	810,8	1045,5	1237,5	1252,9	1272,3	1287,6	1171,7	115,3	1322,2

Source: [9].

Table 3 shows the geographical structure of the population in 2008–2017.

Table 3

The average annual population of the ASEAN countries in 2008–2017 (in thousands of people)

Country	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Brunei	375	380	387	393	400	406	412	412	417	421
Cambodia	13795	14085	14303	14521	14741	14677	14932	15192	15454	15718
Indonesia	228523	231370	234181	241991	245425	248818	252165	255462	258705	261891
Lao PDR	6000	6128	6256	6385	6514	6644	6809	6492	6621	6753
Malaysia	27568	28082	28589	29062	29510	30214	30709	31186	31634	32050
Myanmar	49708	50110	50537	50149	50667	51184	51991	52450	52917	53388
Philippines	90457	92227	93135	94824	96511	98197	99880	101562	103243	104921
Singapore	4839	4988	5077	5184	5312	5399	5470	5535	5607	5612
Thailand	66482	66903	65921	66214	66492	66755	67003	67236	67455	67653
Vietnam	85119	86025	86947	87860	88809	89760	90729	91710	92695	93672
Total	572867	580297	585333	596583	604382	612052	620099	627237	634748	642079

Source: [9].

The geographical structure of the ASEAN population in 2017 is presented in *figure 2*.

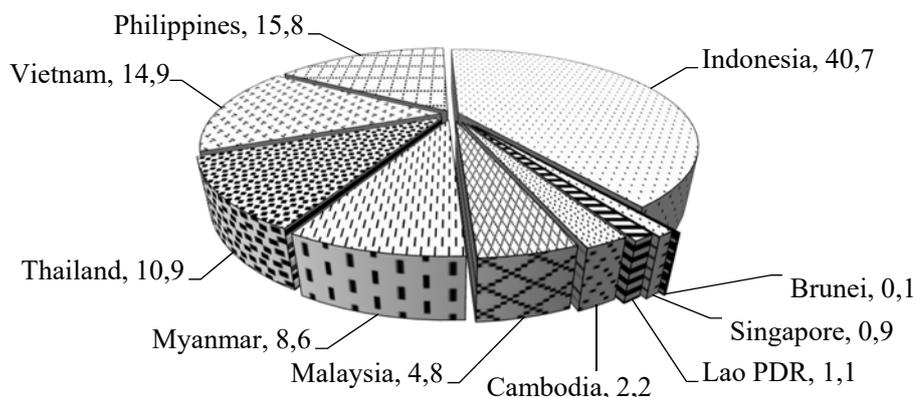


Figure 2. The geographical structure of the ASEAN population for 2017, %

Source: developed by the author on the basis of [9].

According to the data (*figure 2*), Indonesia, the Philippines, Vietnam and Thailand have the largest share in the ASEAN population, with Brunei Darussalam, Singapore, Laos and Cambodia the smallest.

During the period from 2008 to 2017, there was a positive trend of population growth, from 572867 thousand people to 642079 thousand people. The system of international division of labour, formed in the Asia-Pacific region, became the basis for integration of economies of the region, economic convergence at the level of transnational corporations and firms, which blurs borders and overcomes the separation of the national complexes [6, p. 24].

The combination of favourable and negative factors has determined the specificity of Asian integration – the emergence of «actual integration» at regional and sub-regional levels, which is not typical of other regions of the world. This type of integration arose under the influence of economic interconnections and complementarity of neighboring countries and territories, which eventually forced the governments of these countries to give the actual integration an institutional form through the signing of interstate agreements [7, p. 41].

A feature of the development of the Asia-Pacific region is the deepening of economic ties between the countries while maintaining geopolitical rivalry between them.

The APR countries interact through such organizational forms as the Pacific Economic Cooperation Forum, the Asia-Pacific Economic Community (APEC); existing sub-regional integration groups – Association of Southeast Asian Nations (ASEAN), «ASEAN + 3» (China, Japan, Republic of Korea); bilateral cooperation in the triangle Japan – Republic of Korea – China; Free Trade Area (AFTA), East Asian Community Summit (SAC); Shanghai Cooperation Organization (SCO); Asian Development Bank (ADB), an association of developing countries - Brazil, Russia, India, China and South Africa – BRICS (*table 4*) [2, p. 12].

Table 4

Characteristics of BRICS

Countries	Country strategic goals	The place of the economy in the world	Exports of goods and services, million USD	Imports of goods and services, million USD	GDP, billion USD	GDP growth index, %	GDP per capita, USD
Brazil	Develop relations between the BRICS countries in the area of trade, scientific and technical cooperation and create a Bank for the development and implementation of the foreign exchange reserve pool agreement	9	294 453	312 616	3 240,3	1	11 190
Russia	To reform the international financial and economic structure of the countries of the world	11	514 420	396 276	3 565	4.3	14 680
India	Start reforms global governance institutions	7	455 267	551 611	7 376	6.9	1 548
China	Align the economic structure, accelerate the economies of the world and establish a global partnership for development	2	2 296 098	1 998 293	17 617	9.3	8 466
South Africa	Strengthening ties of South Africa with members of the BRICS	165	117 659	120 140	701	3,1	6 936

Source: Developed by the author on the basis of [10; 11].

Each of these organizations has significant influence in the Asia-Pacific region and is the authoritative subject of the international relations system.

The BRICS countries account for 30 % of the world's territory, with 45 % of the world's population. The BRICS are dynamic countries with innovative methods of management, crisis resilience, and countries that are key players in the international trade.

Each of the BRICS Summits is a new step in solving the global challenges of developing countries that have great potential. The BRICS Group is a new format for global development and governance based on progressive reforms, shared interests and a desire to strive for peace and security in the world [10].

A feature of the ASEAN is cooperation with other countries in terms of importance: partners for dialogue and consultation as well as observers have been identified. Partnership is not formed spontaneously – it is the result of the purposeful search and selection of a partner: how and whom to choose as partners depends on the initiator of the partnership and the decisions of potential partners [12 p. 23]. The Association has a positive track record of collectively developing a common line of conduct in the international arena and practices of collegial solutions to Southeast Asia's internal problems based on consensus principles.

The Association includes New Industrial Countries (NICs) – covering a number of Asian and American countries, which are characterized by high economic growth. NICs emerged from the developing world in the 1960s. In the formation of NICK 4 stages can be distinguished. In the first phase,

four countries of Southeast Asia, Singapore, Taiwan, South Korea) and three Latin American countries (Argentina, Brazil, Mexico) quickly achieved major socio-economic shifts and practically equalled those with stable economic growth. In the second phase, Malaysia, Thailand and India were added to these countries. In the third phase, the NIC group began to enrol Cyprus, Tunisia, Turkey and Indonesia, in the fourth – the Philippines and China. Entire regions have emerged that can be declared industrial with steady growth, a dynamic economy, a rise in the professional level of the workforce, intensive participation in the international division of labour, the widespread use of foreign capital for development, which overcomes the effects of the economic crisis and, consequently, face difficulties in the integration process. To accelerate it, an agreement was reached on the creation of the ASEAN – NAFTA Free Trade Area [13].

From an economic point of view, the creation of the Association is the realization of the ultimate goal of integration, enshrined in the ASEAN 2020 Vision – the development of a stable, highly competitive region with free movement of goods, services and investments, balanced economic development, gradual elimination of socio-economic disparities.

The regional integration of East Asian countries is based on expansion of trade and foreign direct investment. In the area of trade, regional integration has been on the rise in the recent decades. *Table 5* shows the dynamics of the share of intra-regional trade of different groups in the world for the period 2013–2018.

Table 5

Share of intra-regional trade in total regional trade, %

Regions	Years				
	2014	2015	2016	2017	2018
East Asia–15*	45,6	55,5	54,0	55,4	57,3
East Asia–14**	36,4	43,7	43,4	45,6	47,5
NIC–4	14,3	18,1	16,4	17,5	17,1
ASEAN–10***	18,9	24,1	25,7	24,1	24,4
NAFTA	37,9	43,2	48,8	49,0	48,3
EU–15	58,6	56,8	62,2	62,1	62,4

* East Asia–15 covers East Asia–14 and Japan.

** East Asia–14 covers NIC (Hong Kong, Singapore, South Korea, Taiwan),

*** ACEA–10 (Brunei, Cambodia, Indonesia, Laos, Malaysia, Myanmar, Philippines, Thailand, Vietnam and China) –without Singapore.

Source: Developed by the author on the basis of [9].

As can be seen from the table, the share of intra-regional trade as a share of total trade in the East Asian region increased from 45,6 % to 57,3 % over the 5-year period, including Japan. Although almost 55 % of East Asia's total trade turnover is now in the countries of the region, their share in intra-regional trade is inferior to the EU–15, but higher than that of NAFTA.

Trade integration in East Asia has its own characteristics that can be traced to *table 6*.

Intra-regional trade Intensity, Index

Regions	Years				
	2014	2015	2016	2017	2018
East Asia–15*	2,4	2,5	2,3	2,2	2,5
East Asia–14**	3,2	3,2	2,7	2,4	2,8
NIC–4	2,1	2,1	2,0	1,7	2,1
ASEAN–10***	5,7	4,4	3,7	4,1	4,1
NAFTA	2,0	2,1	2,4	2,2	2,3
EU–15	1,5	1,5	1,6	1,7	1,7

* East Asia–15 covers East Asia–14 and Japan.

** East Asia–14 covers NIC (Hong Kong, Singapore, South Korea, Taiwan),

*** ACEA–10 (Brunei, Cambodia, Indonesia, Laos, Malaysia, Myanmar, Philippines, Thailand, Vietnam and China) – without Singapore.

Source: developed by the author on the basis of [9].

Thus, in 2018, the East Asian Trade Intensity Index is higher than in the EU, but lower than in ASEAN–10 – regardless of whether Japan is included in the region. This confirms that regional economic integration through trade in East Asia is quite high, comparable to that of the EU and the ASEAN.

However, trade in East Asia has grown rapidly, but not at the expense of intra-regional trade. So, it can be stated that the East Asian countries maintain their export competitiveness outside the region.

Much broader integration activities are carried out within the APEC Forum. It's not an organization, it has consultative status and consists of 21 parties of countries. APEC's economic policy is based on joint declarations and statements [14].

With significant human and natural resource potential and a strong manufacturing base, the APEC controls a significant portion of the commodity and currency markets of the world. The Forum has gradually evolved into a sophisticated supranational institute that facilitates coordination of participating countries in the commodity, investment and financial fields.

The APEC is the most classic example of an objective integration process that develops based on the production internationalization factors. Here, the direct influence of the state pursuing a purposeful policy on economic cohesion has been replaced by recommendations.

The high level of economic interdependence and complementarity in the countries of East Asia has led to the emergence of a new form of economic cooperation – Economic Growth Areas (ZER), whose main purpose is the transnational development of geographically close regions of three or more countries through the sharing of production factors.

Economic growth zones are seen as the primary stage of deepening the internationalization of economic development. In the South Pacific, eight regional free trade zone agreements are in place.

The most powerful are the Australia-New Zealand Free Trade Area – ANSCERT (JER), the New Zealand-Singapore Free Trade Area (ANSSEP) and the Free Trade Area of two member countries and ten ASEAN–NAFTA member countries [15].

Conclusion. The Asia-Pacific is the most promising and dynamic region in the world. Significant differences in the economic, political and social spheres do not affect the countries of the APR, which cooperate actively between each other.

The study allowed defining that the specificity of the effective integration processes development of the Asia-Pacific region is provided directly through sub-regional integration, which, unlike the regional one, is characterized by a significantly high intensity, diversification of integration, being in advance of economic development.

The efficiency and dynamic development of the Asia-Pacific region outlines promising spheres of cooperation for Ukraine, which are to ensure progressive development of integration processes directly, which in particular can be realized right only by increasing integration into the environment of the region under study. Among the positive processes are the following: effective impact upon the economy of the participating countries; the ability to adapt to new technological and financial requirements of the globalization process in a timely manner; providing conditions for the formation of other structures of integration character on the basic grounds of APEC. Each of these characteristic features may be the subject of further scientific research.

REFERENCES

1. Balabanov, K.V., Bulatova, O.V., & Gavrilova, N.V. (2007). Problems of integration of Ukraine into the world economic space. K. V. Balabanova (Ed.). Donetsk: Weber [in English].
2. Ryabinin, E. (2011). Current problems and perspectives of ASEAN. *Foreign Affairs*, 3, 42-45 [in English].
3. Shved, V., Nagaichuk, V., & Varbanets, P. (2008). Asian foreign policy of Ukraine: problems and prospects. Analytical evaluations. V. Shved (Td.). Kyiv: NISD [in English].
4. Veremeev, N. V. (2004). The international legal status of the forum «Asia-Pacific Economic Cooperation». *Moscow Journal of International Law*, 3 (55), 116-131 [in English].
5. Gerchikova, I. N. (2000). International economic organizations. Moscow. Consultbanker [in English].
6. Revenhill, J. (2002). APEC and the construction of Pacific Rim Regionalism. John Revenhill (Ed.). Cambridge: Cambridge University Press [in English].
7. Severino, Rodolfo C. (2006). Southeast Asian search of an ASEAN Community. R. C. Severino (Ed.). Singapore: Institute of Southeast Asian Studies [in English].
8. Asian development bank (n.d.). *adb.org* Retrieved from <https://www.adb.org/news/adb-releases-2018-flagship-statistical-report-asia-and-pacific> [in English].
9. Asean statistical year book (2018). Retrieved from <https://asean.org/storage/2018/12/asyb-2018.pdf> [in English].
10. BRICS (2019). Retrieved from <https://brics-icc-2019.org/ru/>. [in English].
11. World Bank. (n.d.). *worldbank.org* Retrieved from <https://www.worldbank.org/uk/country/ukraine>. [in English].
12. Onishchenko, V. P. (2018). Methodological discourse of the international economic partnership. *Trade call: economy, finance, law*, 5, 19-31 [in English].
13. ASEAN (n.d.). *asean.org*. Retrieved from <https://asean.org/> [in English].
14. ASEAN Vision (2020). Retrieved from https://asean.org/?static_post=asean-vision-2020 [in English].
15. APEC (n.d.). *apec.org* Retrieved from <https://www.apec.org/> [in English].

The article submitted to editor's office on 03.12.2019.

Федун І., Коломієць Д. Інтеграційні процеси в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні.

Постановка проблеми. Посилення економічної взаємозалежності національних економік на двосторонньому, субрегіональному, регіональному та міжрегіональному рівнях стало вимогою сучасних міжнародних економічних відносин, адже очевидно, що економіка однієї країни не може замикатися в національних рамках, а повинна брати участь у міжнародному поділі праці, спираючись на порівняльні переваги.

Характерною рисою сучасної світової економіки і зокрема Азійсько-Тихоокеанського регіону (АТР) є поширення тенденції до регіоналізації, особливістю якої вважають поглиблення економічних зв'язків із одночасним збереженням суперництва між країнами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій засвідчує, що єдиного підходу до визначення особливостей регіональних і субрегіональних інтеграційних угруповань немає. Поза увагою дослідників залишився комплексний підхід і систематизація чинників, що зумовили регіональні й субрегіональні економічні та інші процеси, зокрема в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні.

Метою статті є виявлення особливостей розвитку міжнародної економічної інтеграції в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні та обґрунтування механізму об'єднання цих країн в єдину структуру.

Матеріали та методи. Для реалізації мети використано комплекс взаємодоповнювальних методів наукового дослідження економічних процесів і явищ: статистичний аналіз; синтез; класифікація; угруповання та графічне зображення результатів; інформаційні матеріали національних і закордонних дослідницьких центрів; широке коло вітчизняних та закордонних наукових джерел, результати власних досліджень, аналітичні й інформаційні матеріали з відкритих джерел.

Результати дослідження. Проаналізовано особливості розвитку інтеграційних процесів в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні. Встановлено, що характерною рисою для забезпечення ефективності реалізації політики в рамках АТР є поширення тенденції до регіоналізації через поглиблення економічних зв'язків з одночасним збереженням суперництва між країнами. Відзначено, що поступальний розвиток через посилення процесів регіональної економічної інтеграції Східної Азії сприяє надходженню прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в регіон. Головними інвесторами в АТР є корпорації промислово розвинених країн.

Досліджено, що особливості інтеграційних процесів у рамках АТР позитивно впливають на економіку країн-учасниць; забезпечують можливість своєчасно адаптуватися до нових технологічних і фінансових вимог, пов'язаних із процесом глобалізації; створюють умови для формування на основі АТЕС інших структур інтеграційного характеру.

Висновки. Азійсько-Тихоокеанський регіон є найперспективнішим і динамічним у світовому розвитку. Суттєві відмінності в економічних, політичних, соціальних сферах не впливають на країни АТР, що активно взаємодіють між собою.

За результатами дослідження встановлено, що особливу специфіку ефективного розвитку інтеграційних процесів Азійсько-Тихоокеанського регіону забезпечено безпосередньо внаслідок субрегіональної інтеграції, якій на відміну від регіональної характерні значно висока інтенсивність, різноспрямованість інтеграційних процесів, що випереджають економічний розвиток.

Ефективність і динамічний розвиток АТР визначає перспективні напрями співпраці для України, що забезпечують поступальний розвиток інтеграційних процесів, які, зокрема, реалізуватимуться безпосередньо через нарощування інтеграції в середовищі досліджуваного регіону. Серед позитивних процесів можна виокремити ефективний вплив на економіку країн-учасниць; можливість своєчасно адаптуватися до нових технологічних і фінансових вимог, пов'язаних із процесом глобалізації; створення умов для формування на основі АТЕС інших структур інтеграційного характеру. Кожна зазначена особливість може бути об'єктом подальших досліджень.

Ключові слова: розвиток, інтеграційні процеси, Азіатсько-Тихоокеанський регіон, економічні зв'язки, міжнародні економічні відносини.

УДК 330.342.2 DOI: [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2019\(107\)04](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2019(107)04)

ЮЗБА Валерій к. е. н., доцент кафедри світової економіки
Київського національного
торговельно-економічного університету
E-mail: ustatus2015@gmail.com
ORCID: 0000-0002-6820-1509 вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна

САМОВАЛОВ Олексій заступник директора з бізнес-проектів
КП «Агентство розвитку Дніпра»
E-mail: alexey.samovalov@gmail.com
ORCID: 0000-0002-2045-3942 Дніпровської міської ради
вул. Воскресенська, 14, м. Дніпро, 49000, Україна

ІНДУСТРІАЛЬНІ ПАРКИ: ІНСТРУМЕНТ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

Викладено результати узагальнення міжнародного досвіду щодо надання податкових та інших преференцій резидентам індустріальних парків з метою запровадження кращих практик в економіку України. Ідентифіковано основні форми державної підтримки розвитку індустріальних парків у різних країнах. Доведено, що українська практика використання цих механізмів має бути розширена внаслідок застосування відповідної державної допомоги.

Ключові слова: індустріальні парки, економічний розвиток, оподаткування, вільні економічні зони, інновації.

Юзба В., Самовалов А. Индустриальные парки: инструмент стимулирования экономического развития государства. Изложены результаты обобщения международного опыта предоставления налоговых и других преференций резидентам индустриальных парков с целью внедрения лучших практик в экономику Украины. Идентифицированы основные формы государственной поддержки развития индустриальных парков в разных странах. Доказано, что украинская практика использования этих механизмов должна быть расширена за счет соответствующей государственной помощи.

Ключевые слова: индустриальные парки, экономическое развитие, налогообложение, свободные экономические зоны, инновации.

Постановка проблеми. В сучасних умовах функціонування національної економіки особливе значення має посилення конкурентоспроможності, що є однією з найважливіших детермінант динамічного розвитку держави. Лібералізація всього спектра міжнародних економічних відносин, ускладнення системи виробничих відносин, що наростає, тривалий трансформаційний шлях економіки України формують необхідність оптимізації виробничої спеціалізації. Одними з найактуальніших завдань у рамках зазначеного процесу стають зміни напрямів розвитку національної економіки в бік виробництва продукції з більшою доданою

вартістю, збільшення інноваційності та наукомісткості виробництва, формування багатoproфільності для забезпечення стійкого економічного зростання. Внаслідок цього підвищено значення інституціональних та організаційних форм, у рамках яких відбувається «творче руйнування» та впроваджуються нові блага. Поряд з державною політикою стимулювання науки та НДР активізовано роль інститутів епохи зрілого індустріального зростання, а саме техно- та індустріальних парків. У зв'язку з цим актуальним є дослідження існуючого світового досвіду застосування організаційно-інституційних форм стимулювання інноваційного зростання, зокрема індустріальних парків, з метою використання отриманих результатів в українських реаліях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретично-прикладні аспекти інноваційного розвитку країн і механізми його удосконалення привертають увагу як закордонних, так і вітчизняних вчених. Проблеми взаємозв'язку конкурентоспроможності, інновації та продуктивності досліджували вчені Р. Еткінсон (R. Atkinson) [1], Б. Годін (B. Godin) [2], Р. Нельсон (R. Nelson) [3] тощо. Провідними вітчизняними дослідниками у розв'язуванні питань розбудови інноваційної економіки є В. Геєць [4], Г. Дугінець [5], Л. Марчук [6], А. Мазаракі [7], Г. Никифорок [8] та інші. Наукові дослідження особливостей функціонування індустріальних парків в Україні та світі проведено групою вітчизняних вчених, як-от: О. Бойко [9], В. Галасюк [10], О. Долженков [11], С. Лекарь [12], Л. Марчук [6], О. Марчишинець [13], В. Панченко [14–17], І. Підоричева [18], Ю. Чириченко [19].

Незважаючи на велике значення наявних напрацювань в цій сфері, варто зазначити, що детальнішого дослідження потребує світовий досвід державної підтримки інноваційного розвитку. Тож це необхідно враховувати під час запровадження сучасних технологій організації промислового виробництва.

Метою дослідження є узагальнення міжнародного досвіду щодо надання податкових та інших преференцій резидентам індустріальних парків для втілення кращих практик в економіку України.

Матеріали та методи. В ході дослідження застосовано комплекс взаємодоповнювальних методів наукового аналізу економічних процесів та явищ: системно-структурний, порівняльний, компаративний та статистичний аналіз; територіальний, ресурсний та інформаційний підходи для аналізу зовнішньоторговельних відносин і торговельних обмежень. Інформаційною базою дослідження є статистичні й аналітичні матеріали та збірники, бюлетені та огляди міжнародних організацій; інформаційні матеріали національних і закордонних дослідницьких центрів; широке коло вітчизняних і закордонних наукових праць, результати власних досліджень, аналітичні та інформаційні матеріали з відкритих джерел.

Результати дослідження. Стосовно формування умов для економічного розвитку України системна політика, пов'язана з розвитком промисловості та в цілому з підвищенням технологічного рівня економіки,

відсутня. Прискорення чи сповільнення зростання цілком корелює зі світовими цінами на агро- та металургійну сировину. В попередні десятиліття структура економіки була подібною до колишніх країн соціалістичного табору, які на сьогодні є членами ЄС, проте через перманентні кризи, коливання та відсутність індустріальної політики відбулася деградація економіки. Отже, змагання навіть зі слабкими рідше країнами в економічному розвитку стає майже неможливим [15].

Наявним за останнє десятиліття є негативний торговельний баланс, що поглиблює боргову проблему України. Дії українських урядів з лібералізації торгівлі не призводять до якісних змін у структурі економіки. Наразі іноземні компанії витісняють з ринку навіть традиційні українські товари.

З метою підвищення темпу зростання ВВП необхідно змінити технологічний рівень виробничої сфери. Дієвим фактором цього можуть стати механізми та інструменти стимулювання, серед яких варто зазначити спеціальні економічні зони та індустріальні й технологічні парки, що давно активно застосовують як розвинуті країни, так і ті, які стають на шлях прискореного зростання.

Завдяки використанню зазначених механізмів та інструментів можна створити так звані «точки зростання» [20]. На території України існує мережа таких точок, що дасть змогу запустити драйвери економічного зростання – сектори та механізми, які з'являться внаслідок оптимальної конфігурації умов задоволення попиту через внутрішні резерви. Такі драйвери матимуть сприятливе підприємницьке середовище, систему стійких регіональних, міжгалузевих і внутрішньогалузевих коопераційних зв'язків, управлінські традиції, розвиток соціального капіталу, проте передусім йдеться про створення інфраструктури для індустріального високотехнологічного виробництва [20, с. 124–125].

Доповненням до існування спеціальних економічних зон та індустріальних парків є відсутня поки що у вітчизняній практиці інституційна політика, яка має формувати належну інфраструктуру для стимулювання виробничо-експортного потенціалу країни. Це експортно-кредитні та експортно-страхові агентства (забезпечують гарантування, пільгове страхування та кредитування експорту високотехнологічної продукції), спеціалізовані банки розвитку (надають пільгове кредитування масштабних проектів з модернізації інфраструктури й виробництва за пріоритетними галузями промисловості), вільні економічні зони (виокремлені території, в яких діють пільгові умови для інвестування та ведення господарської діяльності) у різноманітних формах.

Варто зосередити увагу на *індустріальних парках* (ІП) як основній наявній наразі формі спеціальних економічних зон (СЕЗ) через вже зазначену деіндустріалізацію.

Деіндустріалізацію спостерігаємо здебільшого в країнах з високим рівнем розвитку, проте в таких країнах цей процес відбувається поступово, а причиною скорочення у ВВП частки промисловості

є зростання сектору послуг, що випереджає, тобто спостерігаємо перехід до постіндустріальної стадії розвитку. Втім, українська деіндустріалізація мала стрімкий характер, в її основі лежав занепад промислового комплексу в низці галузей протягом періоду ринкових трансформацій та збільшення частки низькотехнологічного аграрного виробництва (рисунки).



Динаміка деіндустріалізації економіки України у 1992–2017 рр.

Джерело: складено авторами за [21].

Міжнародний досвід надання преференцій резидентам ІП дає змогу запропонувати на його основі комплекс законодавчих стимулів, що формуватимуть реальний механізм для розвитку промисловості України з урахуванням специфіки вітчизняного регуляторного середовища.

З метою залучення інвестицій в індустріальні парки уряди країн світу застосовують широкий перелік преференцій й заходів державної підтримки, важливим напрямом якої є підготовка інженерних комунікацій та облаштування земельної ділянки парку – забезпечення постачання газу, теплової й електричної енергії, водопостачання та водовідведення, підведення транспортних комунікацій, розбудова прикладної інфраструктури (складів, адміністративних приміщень) [9].

Поряд з цим, надаються різноманітні види податкових стимулів й інших преференцій – звільнення від сплати до місцевого та державного бюджетів обов’язкових зборів, внесків і платежів тощо [11]. На початковому етапі функціонування парку, коли резиденти ще не розгорнули повномасштабної діяльності, що може становити конкуренцію усталеним світовим виробникам, ці стимули є дуже вагомими. Такі преференції та стимули тимчасово звільнені від сплати податків і зборів за умови спрямування вивільнених коштів на інвестиційні цілі та/або на нарощення виробництва й експорту (таблиця).

Масштаби й форми державної підтримки в різних країнах можуть значно різнитися, але найпоширенішими з них є пільгові ставки з податку на прибуток; звільнення від ввізного мита на обладнання

й устаткування; від сплати податку на нерухомість; від податку на землю; від податку на оренду землі або нерухомого майна; від сплати місцевих податків і зборів; а також застосування пільгових тарифів на комунальні послуги [8].

Таблиця

Податкові стимули за підтримки функціонування індустріальних парків і вільних економічних зон

Види податків	Преференції	
	Індустріальні парки	Вільні економічні зони (ВЕЗ)
Податок на прибуток	Звільнення від сплати корпоративних податків	Звільнення від податку на прибуток для промислових компаній
Податок на додану вартість	Звільнення від сплати ПДВ з продажу програмного забезпечення	Звільнення від сплати ПДВ і спеціального податку на споживання
Податок на заробітну плату	Звільнення заробітної плати працівників від оподаткування	Звільнення від сплати податків на зарплату для компаній-експортерів
Інші преференції	Виплати на соціальне страхування на 50 % покриваються завдяки держбюджету	Прибуток, одержаний в межах вільних економічних зон, може бути виведений за кордон або залишений в країні без обмежень
	Учасники технопарків звільняються від мита на імпортовану продукцію та інших зборів в рамках дослідницьких і проектних програм	Безкоштовне розміщення продукції на території ВЕЗ протягом необмеженого періоду часу

Джерело: складено авторами за [19].

У Туреччині виробники в межах ІП через локальні та національні інвестиційні стимули звільнені від ПДВ та ввізного мита на імпортне обладнання, отримують зниження ставки корпоративного податку (до 90 %), не сплачують внески на соціальне страхування (для індустріальних парків строк звільнення може становити 12 років), а також податок на нерухомість (на п'ять років), на більш вигідних умовах одержують виділення земельної ділянки, комунальні послуги та послуги зв'язку [13]. Поряд з ІП Туреччина має розгалужену мережу технологічних парків й вільних економічних зон, в яких діють специфічні преференції.

Ще одним прикладом ефективною державної підтримки ІП є країни Центрально-Східної Європи, у яких активний розвиток індустріальних парків розпочато нещодавно. Зокрема, незважаючи на набуття членства в ЄС, Польща зберігає власну мережу індустріальних парків. Резиденти парків, що розташовані в польських СЕЗ, звільнені від сплати корпоративного податку та / або податку на доходи фізичних осіб, частково – від

податку на майно. В парках діє підтримка щодо створення нових робочих місць, навчальних програм, спрямованих на підвищення кваліфікації персоналу [18]. Крім того, польський уряд надає гранти у розмірі до 25 % на придбання землі, обладнання та будівництво споруд в індустріальних парках за умови інвестування обсягом від 10 млн євро.

Розгалужену систему преференцій для ІП має й Південна Корея: станом на I квартал 2018 р. у країні нараховували 1193 таких парків загальною площею понад 140 тис. га, в яких зайнято більше ніж 2,1 млн осіб. Вони забезпечують 81 % товарного експорту країни, 69 % промислового виробництва, 47 % зайнятості населення [22].

На основі міжнародного досвіду розглянуто особливості функціонування індустріальних парків як механізму відновлення промислового розвитку в Україні. Перші парки у вітчизняній практиці створені ще 1998 р. у формі територій пріоритетного розвитку (ТПР) і спеціальних економічних зон. Їх розглядали як інструмент державної політики з метою відновлення розвитку депресивних територій. Такий механізм відіграв певну позитивну роль у поліпшенні соціально-економічного стану в країні на регіональному рівні. Так, за період існування СЕЗ і ТПР в Україні до них залучено близько 4,1 млрд дол. США інвестицій, створено 49,7 тис. нових робочих місць й збережено понад 76,2 тис. робочих місць [14].

Утім, СЕЗ і ТПР як економічний механізм застосовували без чітко визначених стратегічних орієнтирів. Як наслідок – цей механізм не завжди використовували за цільовим призначенням, що зрештою дискредитувало передусім ставлення уряду до нього. На кількох територіях зі спеціальними режимами відбувалося порушення таких режимів та використання експортних можливостей для незаконного відшкодування ПДВ. Це нівелювало загальний економічний ефект діяльності, і в 2005 р. пільгові умови господарської діяльності в СЕЗ і ТПР ліквідовано на законодавчому рівні.

Після скасування пільг для СЕЗ і ТПР в Україні до 2012 р. на законодавчому рівні взагалі не передбачали механізм надання податкових та інших преференцій для промислових виробництв на окремих територіях, доки не ухвалили ЗУ «Про індустріальні парки» [23].

Оскільки цей документ розробляли з урахуванням негативного досвіду функціонування СЕЗ і ТПР у попередній період, у ньому передбачено вкрай незначний набір преференцій для потенційних інвесторів у ІП, що не відповідає рівню існуючих у світі преференцій, а також не створює інвестиційних стимулів для розгортання діяльності в межах ІП: у багатьох із них не обрано керуючу компанію, а деякі не подали документи на включення до Реєстру індустріальних парків Міністерства економічного розвитку і торгівлі України для набуття правових можливостей використовувати пільги за чинним законодавством.

На цьому тлі позитивним чинником є нові законодавчі ініціативи щодо розширення кола преференцій для резидентів ІП, що передбачає

запровадження низки податкових і митних стимулів для інвестування у нові виробництва на територіях індустріальних парків, серед яких:

- звільнення резидентів ІІ на 5 років від податку на прибуток та на подальші 5 років стягнення половинної ставки цього податку за умови реінвестування вивільнених коштів у розвиток виробництва;
- звільнення резидентів від ввізного мита на інноваційне обладнання та устаткування для облаштування та здійснення господарської діяльності в межах ІІ;
- розстрочка на 5 років імпортного ПДВ на інноваційне обладнання та устаткування для облаштування та здійснення господарської діяльності в межах ІІ [10].

З огляду на міжнародний досвід надання преференцій і пільг резидентам індустріальних парків українська практика використання цього механізму має розширюватись через застосування відповідної державної допомоги. Ці преференції мають охоплювати звільнення від сплати ПДВ, податків на нерухомість, земельного податку, надання пільгових тарифів на комунальні послуги в межах парків, включати часткову компенсацію соціальних відрахувань на заробітну плату висококваліфікованих співробітників, що працюють за профільною діяльністю парку. Створення та забезпечення за державні кошти інфраструктури індустріального парку у вигляді комунікацій (вода, газ, електрика, інтернет) є також необхідною умовою.

Найчутливішими до зменшення в індустріальних парках податкового навантаження галузями вітчизняної економіки є виробництво кольорових металів, електричного устаткування й різноманітної хімічної продукції. Розміщення відповідних виробництв на територіях ІІ має бути пріоритетом промислової політики на центральному та регіональному рівнях, адже саме вони можуть забезпечити найбільшу віддачу з інвестованих коштів за умов одержання податкових преференцій у рамках територій спеціальних режимів.

До другої черги пріоритетних галузей можна віднести виробництво механічних машин та обладнання, виробів з металів, засобів наземного й залізничного транспорту, повітряних і водних суден.

Натомість економічний ефект для традиційних (чорна металургія) та низькотехнологічних (виробництво неметалевої продукції з мінеральної сировини, товари легкої, деревообробної та харчової промисловості) галузей від використання податкових преференцій залишатиметься порівняно незначним. Щодо сектору ІТ, то для них буде найнижчий рівень віддачі від політики пільг в рамках індустріальних парків. Вочевидь сектор, що належить до сфери послуг, потребує застосування стимулюючих заходів іншого характеру, а в ІІ вбачається доцільним насамперед розміщення відповідних потужностей для цілей обслуговування інноваційних виробництв.

Якщо змодельювати середньостроковий ефект реалізації промислової політики в Україні через збільшення мережі індустріальних парків, внесок від створення ІІ за існуючої системи стимулювання буде вкрай

незначним – 0,12 % зростання ВВП. У разі розширення наявного кола пільг для резидентів пропозиціями, що проходять перше читання у ВР, це, за нашими розрахунками, забезпечить додаткові 1,54 % зростання ВВП у середньостроковому періоді.

Завдяки застосуванню пільг, які є у Кореї та Туреччині, прискорення темпів зростання ВВП оцінюють у 8,76 %, а в середньорічному вимірі – близько 1,75 % на рік додатково, що є вагомим приростом до прогнозованих МВФ та Світовим Банком 2–3,5 % річного зростання ВВП. Надзвичайно важливо розробити комплексну стратегію щодо розширення мережі індустріальних парків в Україні, яка передбачатиме план запровадження преференцій резидентам індустріальних парків з огляду на ресурси державного та місцевих бюджетів, а також специфіку тих галузей, виробництва яких наповнюватимуть ІП. Це оптимізує систему надаваних пільг на кожному з етапів реалізації відповідних інвестиційних проектів й розширення мережі парків [16].

Під час здійснення державної політики з розширення вітчизняної мережі ІП певну кількість з них також доцільно організувати за принципом діяльності технологічних парків, що передбачає обов'язкові інвестиції у науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) (детальніше див. [17]).

Висновки. У світовій практиці накопичено чималий досвід надання податкових та інших преференцій резидентам індустріальних парків з метою підвищення інвестиційної привабливості країни й активізації її економічного розвитку. Найрозповсюдженішими видами таких преференцій є тимчасові звільнення від сплати податків на прибуток, землю, нерухомість й різноманітних місцевих зборів. Широко практикують також зниження плати за комунальні послуги в рамках ІП, звільнення/розстрочка сплати ПДВ. Проте часто виставляють умови щодо обсягу інвестицій, їхнього галузевого спрямування тощо для одержання відповідних преференцій.

Одним з основних чинників формування сприятливих умов для залучення інвестицій в індустріальний парк має бути надання низки податкових та інших преференцій його учасникам завдяки коштів державного й місцевого бюджетів. До того ж необхідним вбачають проведення детальних прогнозних розрахунків очікуваного ефекту щодо податкових надходжень у результаті господарської діяльності резидентів парку. Ефективне бюджетне планування на державному та місцевому рівнях потребує прогнозних порівняльних оцінок відповідних податкових платежів і додаткових надходжень з інших податкових відрахувань після початку господарської діяльності в індустріальному парку. При цьому мають бути враховані актуальні перехідні положення податкового законодавства України і законодавчого забезпечення, що регламентує діяльність індустріальних парків в Україні. Саме вирішенню зазначених питань будуть присвячені подальші дослідження авторів у цій науковій царині.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Atkinson R. D. Competitiveness, Innovation and Productivity: Clearing up the Confusion. Washington, United States: The Information Technology & Innovation Foundation. 2013.
2. Godin B. The Linear Model of Innovation: the Historical Construction of an Analytical Framework. *Science, Technology and Human Values*. 2006. Vol. 31(6). P. 639-667.
3. Nelson, Richard R. «National Innovation Systems: Itis.». *Regional Innovation And Global*. Routledge, 2013. 19-34.
4. Геєць В. М. Чому знову настав час починати спочатку? *Економіка України*. 2017. № 5-6. С. 31-38.
5. Дугінець Г. В. Глобальні ланцюги вартості: монографія. Київ: Київський національний торговельно-економічний університет, 2018. 412 с.
6. Марчук Л. П. Зарубіжні моделі інноваційного розвитку економіки: вибір для наслідування. *Економіка і регіон*. Полтава: ПолтНТУ, 2011. № 2 (29). С. 201.
7. Ukrainian economy growth imperatives: Monograph. Mazaraki A., Melnichenko S., Duginets G. et al.; edied by A. Mazaraki. Prague: Coretex CZSE, 2018.
8. Никифороук Г. Й. Міжнародний досвід підтримки інноваційного розвитку та можливості його використання в Україні. URL: <http://ena.lp.edu.ua>.
9. Бойко О. М. Світовий досвід надання податкових преференцій суб'єктам господарювання (на прикладі створення та розвитку індустріальних парків). *Формування ринкових відносин в Україні*. 2013. № 11(150). С. 49-55.
10. Галасюк В. В. Індустріальні парки: світовий досвід та перспективи створення в Україні. *Економічний аналіз*. 2018. Т. 28. № 1. С. 40-50.
11. Долженков О. В. Індустріальні парки як механізм стимулювання інвестиційно-промислової діяльності в Україні. *Lex Portus: юрид. наук. журн.* Одеса: Гельветика, 2017. № 6. С. 57-64.
12. Лекарь С. І. Міжнародні та вітчизняні реалії функціонування індустріальних парків. *Економіка промисловості*. 2017. № 1(77). С. 80-94.
13. Марчишинець О. В., Марчишинець С. М. Індустріальні парки як інструмент залучення інвестицій у реальний сектор економіки регіону. *Економіка і суспільство*. 2017. № 9. С. 16-22.
14. Вітчизняна практика та світовий досвід СЕЗ і ТПР. Монографія: О. С. Чмир, В. Г. Панченко, Ю. В. Гусєв, В. І. Пила. Київ-Дніпропетровськ: Вістка, 2013. 252 с.
15. Панченко В. Г., Нанавов А. С. Стратегічне моделювання сценаріїв росту ВВП України за умов реалізації політики неопротекціонізму: проєкції економічного розвитку. *Ефективна економіка*. 2018. № 8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6560>.
16. Панченко В. Г. Глобальні виміри неопротекціонізму: теорія і практика. Київ: Аграр Медіа Груп, 2018. 618 с.
17. Панченко В. Г. Нова промислова політика як драйвер економічного росту України в умовах нового прагматизму. Національна економіка України в умовах європейської інтеграції: матеріали всеукр. наук.-прак. конф. (19-20 жовтня 2017 р., м. Дніпро). Дніпро: НМетАУ, 2017. С. 143-147.
18. Підричева І. Досвід польських СЕЗ: у пошуках «антикрихкості» для України. Міжнародний громадсько-політичний тижневик «Дзеркало тижня». 2017. № 39. URL: https://dt.ua/macrolevel/dosvid-polskih-sez-u-poshukah-antikrihkosti-dlya-ukrayini-257607_.html.
19. Чириченко Ю. В., Котко О. К. Проблеми створення та функціонування індустріальних парків: аналіз та імплементація світового досвіду. *Вісник АМСУ*. Серія: Економіка. 2014. № 1 (51). С. 7-82.
20. Иванова Л. Н., Терская Г. А. Точки роста и драйверы роста: к вопросу о содержании понятий. 2015. Т. 7. № 2. С. 120-133.

21. Manufacturing, value added (% of GDP) (constant 2010 US\$). The World Bank data. URL: <https://data.worldbank.org/country/ukraine>.
22. Knowledge Sharing Program with Ukraine: Final Reporting Work shop and Senior Policy Dialog. Kyiv: KSP, 2018. 79 p.
23. Закон України «Про індустриальні парки». *Відомості Верховної Ради (ВВР)*, 2013, № 22, ст. 212. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5018-17>.

Стаття надійшла до редакції 04.12.2019.

Yuzba V., Samovalov O. Industrial parks: the tool for stimulating the economic development of the state.

Background. *In the current conditions of the national economy operation the enhancement of its competitiveness is of particular importance and is one of the most important determinants of the dynamic development of the state. In this connection, it is relevant to study the current world experience in implementing organizational and institutional forms of stimulating innovative growth, in particular, of industrial parks in order to use the results obtained in Ukrainian realities.*

Analysis of recent research and publications has shown that despite the presence of some scientific achievements, the question of research into the world experience of state support for innovative development remains to be solved, which must be taken into account when introducing modern technologies of industrial production organization.

The **aim** of the article is to summarize international experience in granting tax and other preferences to industrial park residents in order to implement best practices in the Ukrainian economy.

Materials and methods. *A set of complementary methods for the scientific study of economic processes and phenomena using statistical and analytical materials of the World Bank Group, the State Statistics Service of Ukraine, as well as the results of its own scientific research.*

Results. *It is proved that although the process of de-industrialization is observed in most countries with high level of development, the fundamental difference is that in developed countries this process is gradual, and the reason for the decline in the share of industry in the GDP is the accelerated growth of the service sector, i.e. the transition to the post-industrial stage. The main forms of state support for the development of industrial parks in different countries were identified. It is determined that these incentives are of particular importance at the initial stage of operation of the park, when residents have not yet launched full-scale activities that can compete with established global manufacturers. The essence of these preferences and incentives is to temporarily exempt from taxes and fees, provided that the funds released are channeled to investment purposes and / or to increase production and exports. It is proved that the Ukrainian practice of using this mechanism should be extended with the use of appropriate state aid, namely they should cover exemptions from VAT, exemption from payment of real estate taxes, land tax, provision of preferential tariffs for utilities within parks, partial compensation of social deductions for the salaries of highly qualified employees working on the profile activity of the park.*

Conclusion. *The research of the world practice of development of industrial parks in order to increase the investment attractiveness of the country and enhance its economic development has made it possible to determine that one of the main factors for creating favorable conditions for attracting investment in an industrial park should be the provision of a number of tax and other preferences to its participants through state and local funds budgets. Accordingly, it is considered necessary to carry out detailed forecast calculations of the expected effect on tax revenues resulting from the economic activity of the residents of the park.*

Keywords: industrial parks, economic development, taxation, free economic zones, innovations.

REFERENCES

1. Atkinson, R. D. (2013). *Competitiveness, Innovation and Productivity: Clearing up the Confusion*. Washington, United States: The Information Technology & Innovation Foundation [in English].
2. Godin, B. (2006). The Linear Model of Innovation: the Historical Construction of an Analytical Framework. *Science, Technology and Human Values*. (Vol. 31(6), (pp. 639-667) [in English].
3. Nelson, Richard R. (2013). «National Innovation Systems: It is». *Regional Innovation And Global* (pp. 19-34). Routledge [in English].
4. Gejec', V. M. (2017). Chomu znovu nastav chas pochynaty spochatku? [Why is it time again to start over?] *Ekonomika Ukrai'ny – Ukraine economy*, 5-6, 31-38 [in Ukrainian].
5. Duginec', G. V. (2018). *Global'ni lancjuty vartosti [Global value chains]*. Kyi'v: Kyi'vs'kyj nacional'nyj torgovel'no-ekonomichnyj universytet [in Ukrainian].
6. Marchuk, L. P. (2011). Zarubizhni modeli innovaciynogo rozvytku ekonomiky: vybir dlja nasliduvannja [Foreign models of innovative economic development: choice for imitation]. *Ekonomika i region – Economy and region*, 2 (29), 201. Poltava: PoltNTU [in Ukrainian].
7. Mazaraki, A., Melnichenko, S., Duginets, G. et al. (2018). Ukrainian economy growth imperatives. A. Mazaraki (Ed.). Prague: Coretex CZSE [in English].
8. Nykyforuk, G. J. Mizhnarodnyj dosvid pidtrymky innovaciynogo rozvytku ta mozhlyvosti jogo vykorystannja v Ukraïni [International experience in supporting innovation development and the possibility of its use in Ukraine]. (n.d.). Retrieved from <http://ena.lp.edu.ua> [in Ukrainian].
9. Bojko, O. M. (2013). Svitovyj dosvid nadannja podatkovyh preferencij sub'jektam gospodarjuvannja (na prykladi stvorennja ta rozvytku industrial'nyh parkiv). [World experience in providing tax preferences to economic entities (for example, the creation and development of industrial parks)]. *Formuvannja rynkovyh vidnosyn v Ukrai'ni – Formation of market relations in Ukraine*, 11(150), 49-55 [in Ukrainian].
10. Galasjuk, V. V. (2018). Industrial'ni parky: svitovyj dosvid ta perspektyvy stvorennja v Ukrai'ni [Industrial parks: world experience and prospects for creation in Ukraine]. *Ekonomichnyj analiz – Economic analysis*, 1, (Vol. 28), (pp. 40-50) [in Ukrainian].
11. Dolzhenkov, O. V. (2017). Industrial'ni parky jak mehanizm stymuljuvannja investycijno-promyslovoi' dijial'nosti v Ukrai'ni [Industrial parks as a mechanism for stimulating investment and industrial activity in Ukraine]. *Lex Portus: jurydychnyj naukovyj zhurnal – Lex Portus: legal scientific journal*, 6, 57-64. Odesa: Gel'vetyka [in Ukrainian].
12. Lekar', S. I. (2017). Mizhnarodni ta vitchyznjani realii' funkcionuvannja industrial'nyh parkiv [International and national realities of industrial parks functioning]. *Ekonomika promyslovosti – Economics of industry*, 1(77), 80-94 [in Ukrainian].
13. Marchyshynec', O. V., & Marchyshynec', S. M. (2017). Industrial'ni parky jak instrument zaluchennja investycij u real'nyj sektor ekonomiky regionu [Industrial parks as a tool for attracting investment into the real sector of the region's economy]. *Ekonomika i suspil'stvo – Economy and society*, 9, 16-22 [in Ukrainian].
14. Chmyr, O. S., Panchenko, V. G., Gusjev, Ju. V., & Pyla, V. I. (2013). *Vitchyznjana praktyka ta svitovyj dosvid SEZ i TPR [Domestic practice and world experience of FEZ and TPD]*. Kyi'v-Dnipropetrovs'k: Vistka [in Ukrainian].
15. Panchenko, V. G., & Nanavov, A. S. (2018). Strategichne modeljuvannja scenariiv rostu VVP Ukrai'ny za umov realizacii' polityky neoprotekcionizmu: proekcii' ekonomichnogo rozvytku [Strategic modeling of Ukraine's GDP growth scenarios under the conditions of the policy of neo-protectionism: economic development projections]. *Efektivna ekonomika – An efficient economy*, 8. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6560> [in Ukrainian].

16. Panchenko, V. G. (2018). Global'ni vymiry neoprotekcionizmu: teoriya i praktyka [Global dimensions of neo-protectionism: theory and practice]. Kyi'v: Agrar Media Grup [in Ukrainian].
17. Panchenko, V. G. (2017). Nova promyslova polityka jak drajver ekonomichnogo rostu Ukraïny v umovah novogo pragmatyzmu [New industrial policy as a driver of economic growth of Ukraine in the conditions of new pragmatism]. *Nacional'na ekonomika Ukraïny v umovah jevropejs'koi' integracii' – National economy of Ukraine in the conditions of European integration: materials of all-Ukrainian scientific and practical Conference*, (pp. 143-147). Dnipro: NMetAU [in Ukrainian].
18. Pidorycheva, I. (2017). Dosvid pol's'kyh SEZ: u poshukah «antykryhkosti» dlja Ukraïny [Polish FEZ experience: in search of «anti-fragility» for Ukraine]. *Mizhnarodnyj gromads'ko-politychnyj tyzhnevnyk «Dzerkalo tyzhnja» – International social and political weekly «Mirror of the Week»*, 39. Retrieved from https://dt.ua/macrolevel/dosvid-polskih-sez-u-poshukah-antikrihkosti-dlya-ukrayini-257607_.html [in Ukrainian].
19. Chyrychenko, Ju.V., & Kotko, O.K. (2014). Problemy stvorennja ta funkcionuvannja industrial'nyh parkiv: analiz ta implementacija svitovogo dosvidu [Problems of industrial parks creation and functioning: analysis and implementation of world experience]. *Visnyk AMSU – AMSU Bulletin*, 1 (51), 7-82. Seriya: Economica [in Ukrainian].
20. Ivanova, L. N., & Terskaja, G. A. (2015). Tochki rosta i drajvery rosta: k voprosu o sodержanii ponjatij [Growth points and growth drivers: towards a content concept]. *Zhurnal institucional'nyh issledovanij – Institutional Studies Journal*, 2, (Vol. 7), (pp. 120-133) [in Russian].
21. Manufacturing, valueadded (% of GDP) (constant 2010 US\$). The World Bank data. URL: <https://data.worldbank.org/country/ukraine> [in English].
22. Know ledge Sharing Program with Ukraine: Final Reporting Work shop and Senior Policy Dialog (2018). Kyiv: KSP [in English].
23. Zakon Ukraïny «Pro industrial'ni parky» [Law of Ukraine «On industrial parks»] (2013). *Vidomosti Verhovnoi' Rady (VVR) – The Verkhovna Rada News (VRN)*, 22, 212. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5018-17> [in Ukrainian].

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ПІДПРИЄМСТВ У ЗОВНІШНІЙ ТОРГІВЛІ

Проаналізовано особливості виникнення конкурентних переваг (КП) підприємств кондитерської галузі, сформовано алгоритм їх розробки. Розглянуто механізм виявлення та утримання конкурентних переваг на світовому ринку кондитерської продукції. Виділено переваги, які визначають перспективи розвитку.

Ключові слова: конкуренція, підприємство, конкурентні переваги, джерела формування конкурентних переваг, експорт, імпорт, зовнішня торгівля.

Зубко Т. Конкурентные преимущества предприятий во внешней торговле. Проанализированы особенности появления конкурентных преимуществ предприятий кондитерской отрасли, сформирован алгоритм их разработки. Рассмотрен механизм выявления и удержания конкурентных преимуществ на мировом рынке кондитерской продукции. Выделены преимущества, определяющие перспективы развития.

Ключевые слова: конкуренция, предприятие, конкурентные преимущества, источники формирования конкурентных преимуществ, экспорт, импорт, внешняя торговля.

Постановка проблеми. Сучасна економіка висуває підвищені вимоги до рівня конкурентоспроможності суб'єктів господарювання, зокрема оперативне реагування на зміну господарської ситуації з метою підтримки стійкого фінансового стану та постійного вдосконалення організації діяльності відповідно до змін кон'юнктури ринку. Втім, дедалі більше набуває значущості зростання кількості конкурентних переваг. Наразі найменш вивченими є проблеми конкурентних переваг саме кондитерської галузі (особливо в міжнародній торгівлі).

Тому важливим аналітичним завданням є визначення ключових факторів успіху з урахуванням наявних і тих, що можна прогнозувати, умов розвитку галузі та галузевої конкуренції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняні та закордонні науковці внесли вагомий вклад у розвиток сучасної теорії конкурентоспроможності. В працях таких вчених, як Алексич К. О., Балковська В. В., Должанський І. З., Гудзь О. Є., Загорна Т. О., Іванов Ю. Б., Іванова О. Ю, Клименко С. М., Мазаракі А. А. та інші [1–8], розглянуто загальне уявлення про теоретико-методологічні засади розвитку конкурентних середовища та переваг.

Формуванню системи міжнародної конкурентоспроможності присвячено багато наукових досліджень. Цікаві та ґрунтовні публікації у сфері конкурентоспроможності на міжнародній арені належать українським вченим Данько Т. І., Козаку Ю. Г., Пащенко О. П., Хадарцеву О. В., Харчук Т. В., Шаповаловій І. В., Щербині С. В. [8–14] тощо. Науковці пропонують дві позиції конкурентоспроможності: одна – щодо відповідності конкурентної стратегії підприємства залежно від його ролі на цільовому ринку; друга – стосовно обрання підприємством тієї чи іншої стратегії, застосування якої зумовить різні результати діяльності. Проте, попри беззаперечну ґрунтовність вказаних досліджень, недостатньо розробленим залишається методичний інструментарій формування конкурентної стратегії, що дасть можливість розвинути потенційні конкурентні переваги підприємства.

Проблеми розвитку кондитерської галузі розглянуто в працях багатьох вітчизняних фахівців, зокрема Щербини С. В., Басової О. О., Демяненко К. А., Петухової О. М. та ін. [14–17]. Серед питань забезпечення конкурентних переваг вітчизняних підприємств на світовому ринку можна назвати відсутність загальноприйнятої методики комплексної оцінки рівня конкурентоспроможності, визначення резервів конкурентних переваг та впливу конкурентоспроможності на рівень економічної безпеки підприємств.

Метою статті є аналіз та узагальнення головних чинників формування конкурентних переваг підприємств кондитерської галузі на світовому ринку солодошів.

Матеріали та методи. Дослідження проведено за допомогою застосування методів теоретичного узагальнення та аналізу КП. Інформаційною основою є праці провідних науковців, статистичні джерела, інтернет-ресурси.

Результати дослідження. Конкурентна перевага є основним детермінантом вибору компанією товарів або послуг, що поставляють на ринок. Це стійка та приваблива цінність, яку, за переконанням споживачів, має певний продукт. КП – це результат комбінації кількох факторів (виняткових ресурсів та характеристик), які протягом тривалого часу не можуть бути повторені конкурентами.

На рівень конкурентоспроможності будь-якого підприємства впливає раціональність використання його ресурсів, які можна поділити на три види:

базові: мінімальна межа ресурсів, що забезпечує виключно просте відтворення;

конкурентні: надають можливість підприємству здобути певні конкурентні переваги на ринку;

стратегічні: наявність унікальних можливостей у підприємства, мають характер інноваційних [2; 3–5; 7].

На думку багатьох науковців [18], «...конкурентні переваги дають змогу підприємству отримати вищу за середню рентабельність для фірм певної галузі чи певного ринкового сегменту (завдяки більш високій ефективності використання ресурсів) і завоювати міцні позиції на ринку. Переваги підприємства забезпечуються внаслідок надання споживачам благ, що мають для них більшу цінність: через реалізацію продукції за нижчими цінами (а іноді й навпаки, за вищими – для престижної продукції), пропозиції товарів більш високої якості чи з набором послуг...».

Унаслідок стрімкого розвитку сучасного ринку товарів і послуг конкурентоспроможність багато в чому обумовлена постійним розширенням і вдосконаленням джерел конкурентних переваг компанії, що збільшує їхню стійкість та тривалість. Тож можна виділити три рівня стійкості КП (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристика конкурентних переваг за рівнем стійкості

Рівень стійкості	Зміст	Особливість
Низький	Дешева сировина та робоча сила, податкові пільги, географічні та кліматичні умови	Доступність конкурентам
Середній	Унікальний продукт, налагодження каналів дистрибуції, створення та підтримка репутації	Інтенсивні та тривалі вкладення коштів, маркетингові дослідження, підвищення кваліфікації кадрів
Високий	Інноваційні рішення	Необхідність великих капіталовкладень і контролю за якістю реалізації інноваційних рішень

Джерело: складено автором за [1; 6; 10].

Для сучасного підприємства характерно не тільки формування КП, але й їх утримання, зокрема стійкість конкурентної переваги. Від ступеня стійкості такої переваги залежить, наскільки довго вона може забезпечувати ринковому суб'єкту лідерство серед конкурентів.

Тож маємо ще одну класифікаційну ознаку конкурентних переваг – характер їх динаміки, відповідно до якого переваги поділяють на *стійкі* та *нестійкі*.

На думку Портера М., стійкість конкурентної переваги досягається через протистояння виснаженню підприємством з урахуванням поведінки конкурентів, для чого варто звертати увагу на організаційні здібності та ресурси, що лежать в основі КП, сфери діяльності, і які мають протистояти дублюванню решти підприємств.

Стійку КП називають *перевагою високого порядку*, її досягають дуже повільно, через чималі труднощі та внаслідок великих витрат. До стійкої КП належать унікальна продукція, технологія, фахівці, а також висока репутація підприємства (це дуже цінна конкурентна перевага). Нестійкі КП – це *переваги низького порядку*. Вони пов’язані з можливістю використання дешевих ресурсів: робочої сили, матеріалів (сировини), енергії. Отже, формування та підтримка конкурентної переваги охоплює весь механізм діяльності підприємства, пов’язаний зі створенням, виробництвом і реалізацією продукції [1–5].

Міцність і стійкість КП підприємства визначають п’ятьма критеріями.

Цінність для споживача. Конкурентні переваги показують цільовій аудиторії важливість продукту, його привабливість і відмінність від конкурентних.

Новизна. Під час розробки продукту використовують інноваційні рішення, при цьому конкуренти не мають можливості запропонувати продукт з аналогічними характеристиками.

Унікальність. Застосовують якісні технології, розвивають корпоративну культуру, підвищують рівень кваліфікації співробітників, використовують авторські права та ноу-хау компанії. Завдяки конкурентним перевагам підприємство набуває безумовної вигоди: розширення клієнтської бази, географії збуту та підвищення прибутковості бізнесу.

Захищеність. Обов’язково забезпечити юридичний захист конкурентної переваги, щоб її запозичення та повторення було ускладнене або неможливе.

Протилежність. Перевіркою для конкурентних переваг є наявність його протилежності, в іншому випадку КП вже не буде перевагою.

Алгоритм розробки конкурентних переваг організації передбачає чітке визначення цільової аудиторії продукту і ключових конкурентів компанії, подальші дії мають шість етапів (*табл. 2*).

Наявність КП – один з найважливіших чинників успішності компанії, що робить її продукт популярним і затребуваним на ринку. Його особливості визначені специфікою галузі: високотехнологічний бізнес потребує інновацій і технічної переваги, тоді як підприємства, що випускають товари масового попиту, роблять ставку на впізнаваність бренду, географію поширення, зниження витрат. В будь-якій галузі КП мають знаходити реальне втілення в товарі/послуді, ціні та якості й проходити оцінку попитом (зростання обсягу продажів, збільшення ринкової частки). Запорукою підтримки переваги є збільшення кількості джерел постачання, їхнє вдосконалення, посилення наявних показників, постійна модернізація виробництва та інших сфер діяльності організації.

Основні принципи формування та підтримки КП наведено на *рис. 1*.

Алгоритм розробки конкурентних переваг

Етап	Зміст	Дії
1	Складання переліку вигоди	Визначаються вигоди, які споживач отримує під час купівлі та використання товару або послуги
2	Ранжування вигоди	Характеристики продукту оцінюють за 3-бальною шкалою, де 1 бал – вигода, яка абсолютно нецікава цільовій аудиторії, а 3 бали – вигода, яка є визначальною в разі ухвалення рішення про покупку
3	Порівняння з конкурентами	Продукт порівнюють із продуктами конкурентів за списком вигоди (є вони в інших гравців на ринку чи ні)
4	Визначення абсолютних конкурентних переваг	Виявляють властивості продукту, які конкуренти не можуть повторити або запозичити (склад або форма, патент, функціональність та ін.)
5	Створення «помилкових» конкурентних переваг	Розробляють альтернативну пропозицію. Як приклад: створюють нову товарну категорію або викликають інтерес аудиторії до незвичайної властивості звичайного товару. Серед решти можливостей: формування власного показника ефективності продукту, впровадження нових наукових досягнень або заява про властивості продукту, які є також і в продуктах конкурентів, проте ще не відомі нікому
6	Складання плану по підтримці конкурентних переваг	Розробка плану, що забезпечить розвиток конкурентних переваг у перспективі та збереже його актуальність. Варто постійно моніторити дії конкурентів і зміни споживчих переваг

Джерело: складено за [4; 5; 8; 18].

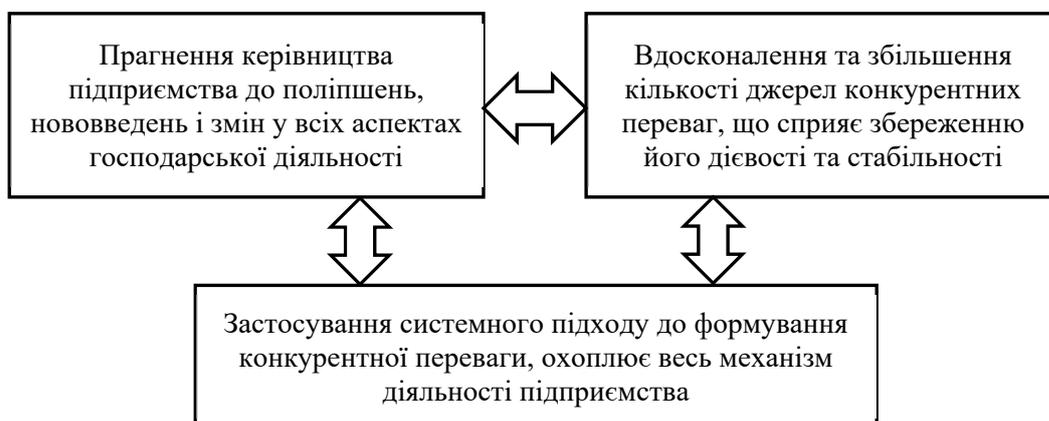


Рис. 1. Принципи формування конкурентних переваг

Джерело: складено автором за [1; 4; 5; 16; 18].

Конкурентні досягнення є проявом переваги над конкурентами в економічній, технічній, виробничій, організаційній та інших сферах діяльності підприємства, які можуть вимірюватись за допомогою економічних показників. Тобто ці переваги є відносними, а не абсолютними, й можуть оцінюватись тільки завдяки порівнянню основних напрямів

діяльності підприємства з конкурентами. Такі вигоди сприяють систематичному отриманню підприємством високого рівня прибутку та збільшенню частки ринку в порівнянні з іншими учасниками. КП підприємства мають забезпечувати не тільки достатній рівень рентабельності, а й його системний характер.

Харчова промисловість України є однією з небагатьох успішних і привабливих галузей вітчизняної економіки. Кондитерська галузь повністю сформована, високорозвинена, має значний експортний потенціал. Тому з метою активізації діяльності України на міжнародній арені варто розглянути можливість збільшення наявних конкурентних переваг та побудову нових кондитерських підприємств.

Кондитерську продукцію, згідно з класифікацією за видами економічної діяльності, поділено на такі групи: виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок нетривалого зберігання; виробництво сухарів і сухого печива; виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок тривалого зберігання; виробництво какао, шоколаду та цукрових кондитерських виробів [14–17; 19; 20]. Динаміку обсягів виробництва та реалізації основних видів солодоців за 2008–2018 рр. відображено на *рис. 2*.



Рис. 2. Динаміка виробництва основних видів кондитерської продукції в Україні за 2008–2017 рр.*

*Примітка: з 2014 року без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополь та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: складено за даними [21].

За всіма видами кондитерських виробів із 2013 року спостерігаємо суттєве зниження обсягів виробництва через: фінансово-банківську кризу та стрибки валютного курсу, що негативно позначились на ціні закупівель інгредієнтів з-за кордону; війну на сході України, що призвела до втрати багатьох кондитерських фабрик; зниження купівельної спроможності населення; функціонування галузі в умовах жорсткої внутрішньої та зовнішньої конкуренції; введення захисних заходів країнами – імпортерами української продукції.

Кондитерська галузь України передусім залежить від експорту. На зовнішні ринки експортується близько третини української кондитерської продукції [11; 14–17; 19; 20]. Проаналізуємо динаміку імпорту та експорту деяких видів кондитерських виробів за даними Державної служби статистики України (рис. 3–4).

Досліджуючи динаміку зміни експорту та імпорту цукру і кондитерських виробів з нього, зазначимо, що до 2011 р. тенденції змін були однакові. З 2012 р. спостерігаємо суттєвий розрив між цими показниками – він дедалі збільшується, що корисно для України. З’являється торговельний профіцит. Протилежна ситуація з показниками зовнішньої торгівлі какао та продуктів з нього: до 2014 р. експорт перевищував імпорт, але за погіршення ситуації на сході обидва показники суттєво зменшилися, проте непропорційно, що призвело до торговельного дефіциту в межах цієї товарної групи.

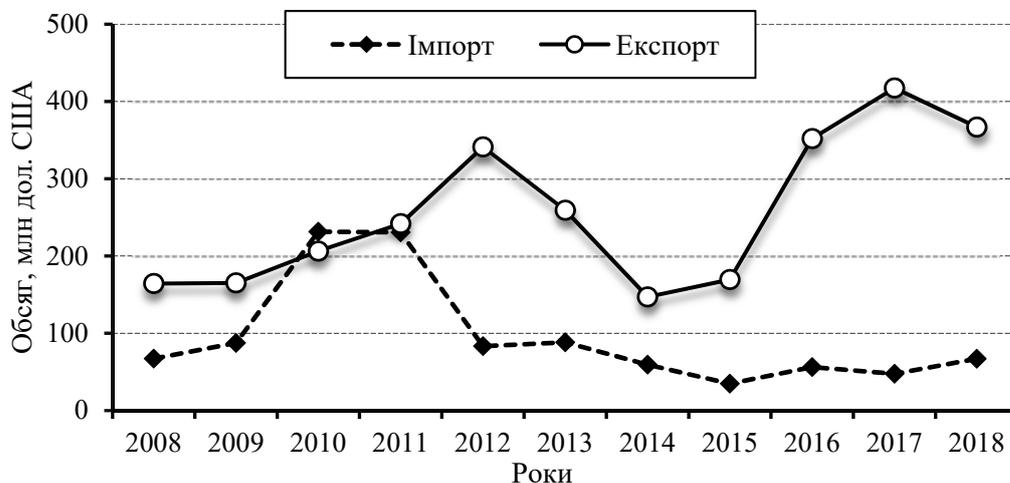


Рис. 3. Динаміка експорту та імпорту цукру та кондитерських виробів з цукру

Джерело: складено за даними [21].

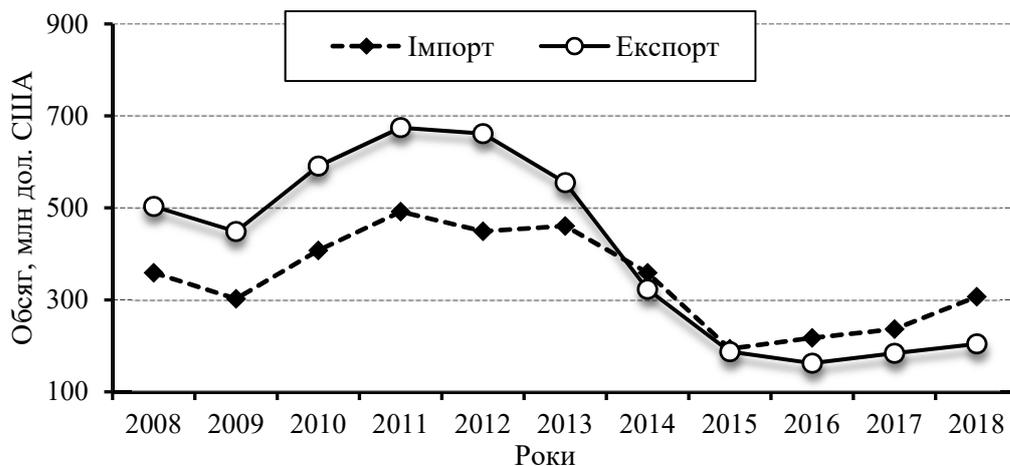


Рис. 4. Динаміка експорту та імпорту какао та продуктів з нього

Джерело: складено за [21].

На вітчизняному ринку кондитерських виробів найбільшими його гравцями є:

- Український промислово-інвестиційний концерн («Укрпром-інвест») багатогалузевий, але кондитерський сектор у ньому – один із найприбутковіших. З 2001 р. концерн просуває торгіву марку *Roshen* (варто зазначити, що наразі «Рошен» випускає близько чверті української кондитерської продукції);
- концерн АВК, основу якого становить ЗАТ «Кондитерська фабрика «АВК», існує на ринку з 1991 р.;
- ЗАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч», належить швейцарській компанії *Nestle*.

Ринку солодощів характерні незначні вхідні бар'єри, оскільки технологічний та інвестиційний поріг входження в галузь невисокий, тож на цьому ринку з'являються нові активні конкуренти. Але водночас конкуренція дуже жорстка. За результатами досліджень ринку кондитерських виробів визначено світовий рейтинг виробників кондитерських виробів (топ-100), перша двадцятка охоплює 92 % загального ринку солодощів. Серед цього переліку є й українська корпорація «Рошен». Оскільки основну конкурентну боротьбу спостерігаємо між двадцятьма компаніями, то варто побудувати для них стратегічну карту конкурентів, що дасть змогу класифікувати конкурентів за їхніми позиціями на ринку та систематизувати їхні конкурентні переваги. Для цього сформовано дані про динаміку ринкових часток компаній, між якими ведеться основна конкурентна боротьба на «солодкому» ринку за останні два роки (*табл. 3*).

Як видно з *табл. 4*, частки ринку міжнародних компаній зростають, а національного виробника – навпаки скорочуються. Особливе занепокоєння викликає стрімке збільшення частки ринку групи компаній *Ferrero Group* проти корпорації ПрАТ «Рошен». Для побудови стратегічної карти конкурентів проведено попередні розрахунки показників (*табл. 4*) із урахуванням даних *табл. 3*.

Наразі можна побудувати стратегічну карту конкурентів. Ширина кожної клітинки має відповідати *Крок₁*, а висота – *Крок₂*. Потім на цій карті розміщуємо основних конкурентів ринку солодощів залежно від розміру їхньої ринкової частки, якої вони досягли в 2018 р., і темпів приросту їхніх ринкових часток порівняно з попереднім роком (*рис. 5*).

Орієнтуючись на побудовану конкурентну карту ринку солодощів світу, можна визначити конкурентні позиції основних гравців ринку кондитерських виробів:

- *Mars, Inc.* (США), *Ferrero Group* (Італія), *Arcor* (Аргентина), *Orion Confectionery*, *Lotto Confectionery* (Південна Корея), *Hershey Foods Corp* (США) – це компанії, що є лідерами ринку, їхні конкурентні позиції покращуються в динаміці, вони вдало використовують свої конкурентні переваги та мають потенційну можливість протистояти конкурентам;
- *Mondelez International*, *Nestle SA* (Швейцарія), *Meiji Holdings Co. Ltd* (Японія) – підприємства з сильною конкурентною позицією, однак у динаміці вона погіршується.

Таблиця 3

Динаміка ринкових показників основних гравців світового ринку кондитерських виробів за 2017–2018 рр., млн дол. США

Позиція на ринку	Підприємства	2017		2018		Відхилення, %
		Обсяг продажів	Частка ринку, %	Обсяг продажів	Частка ринку, %	
1	<i>Mars, Inc.</i> , США	18000	16,40	18000	16,41	0,00
2	<i>Mondelez International</i> , США	12900	11,75	11560	10,54	-10,39
3	<i>Nestle SA</i> , Швейцарія	9138	8,32	8818	8,04	-3,50
4	<i>Meiji Holdings Co. Ltd</i> , Японія	9850	8,97	9652	8,80	-2,01
5	<i>Ferrero Group</i> , Італія	10637	9,69	12000	10,94	12,81
6	<i>Hershey Foods Corp</i> , США	7461	6,80	7533	6,87	0,97
7	<i>Arcor</i> , Аргентина	2900	2,64	3100	2,83	6,90
8	<i>Perfetti Van Melle SPA</i> , Нідерланди	2915	2,66	2929	2,67	0,48
9	<i>Haribo GmbH&Co. K.G.</i> , Німеччина	3180	2,90	3180	2,90	0,00
10	<i>Chocoladenfabriken Lindt&Sprungli AG</i> , Швейцарія	3968	3,61	4106	3,74	3,48
11	<i>Ezaki Glico Co</i> , Японія	3437	3,13	3242	2,96	-5,67
12	<i>Yidliz Holding</i> , Турція	5200	4,74	5200	4,74	0,00
13	<i>August Storck</i> , Німеччина	1924	1,75	1924	1,75	0,00
14	<i>General Mills</i> , США	2100	1,91	2100	1,91	0,00
15	<i>Orion Confectionery</i> , Південна Корея	1946	1,77	2099	1,91	7,86
16	<i>United Confections</i> , Росія	1196	1,09	1138	1,04	-4,85
17	<i>Lotto Confectionery</i> , Південна Корея	1527	1,39	1540	1,40	0,85
18	<i>Bourbon</i> , Японія	975	0,89	1030	0,94	5,64
19	<i>Crown Confectionery</i> , Південна Корея	932	0,85	954	0,87	2,36
20	<i>Roshen</i> , Україна	800	0,73	800	0,73	0,00
Загалом на світовому ринку		100986	92,00	100905	92,00	0,00

Джерело: складено автором за [22].

Розрахунок показників, необхідних для побудови стратегічної карти конкурентів ринку солодоців за 2018 р.

Показник	Алгоритм розрахунку	Значення
Середня ринкова частка, %	$\bar{q} = \frac{\sum q_i}{n},$ де \bar{q} – середня ринкова частка; q_i – ринкова частка і-го підприємства; n – кількість підприємств	4,6
Середній темп приросту, %	$\bar{T}_{np} = \frac{\sum T_{np_i}}{n},$ де \bar{T}_{np} – середній темп приросту ринкової частки; T_{np_i} – темп приросту ринкової частки і-тої компанії, %	0,75
Середньоквадратичне відхилення темпів приросту часток підприємств	$\delta_{np} = \sqrt{\frac{T_{np_1}^2 + T_{np_2}^2 + \dots + T_{np_n}^2}{n}},$ де δ_{np} – середньоквадратичне відхилення темпів приросту часток підприємств	5,024
Середньоквадратичне відхилення ринкових часток підприємств, частка яких більша за середню	$\delta_{q_6} = \sqrt{\frac{q_{e_1}^2 + q_{e_2}^2 + \dots + q_{e_n}^2}{n}},$ де δ_{q_6} – середньоквадратичне відхилення ринкових часток компаній, частка яких більша за середню; q_e – ринкова частка компанії, частка якої більша за середню	10,28
Середньоквадратичне відхилення ринкових часток підприємств, частка яких менша за середню	$\delta_{q_m} = \sqrt{\frac{q_{m_1}^2 + q_{m_2}^2 + \dots + q_{m_n}^2}{n}},$ де δ_{q_m} – середньоквадратичне відхилення ринкових часток компаній, частка яких менша за середню; q_m – ринкова частка компанії, частка якої менша за середню	2,36
Величина, що відкладається по горизонталі карти стратегічних груп конкурентів	$Крок_1 = \frac{(\bar{q} + \delta_{q_6}) - (\bar{q} - \delta_{q_m})}{4},$ де $Крок_1$ – величина, що відкладається по горизонталі карти стратегічних груп конкурентів	0,63
Величина, що відкладається по вертикалі карти стратегічних груп конкурентів	$Крок_2 = \frac{(\bar{T}_{np} + \delta_{np}) - (\bar{T}_{np} - \delta_{np})}{2},$ де $Крок_2$ – величина, що відкладається по вертикалі карти стратегічних груп конкурентів	0,50

Джерело: складено за методикою [18].

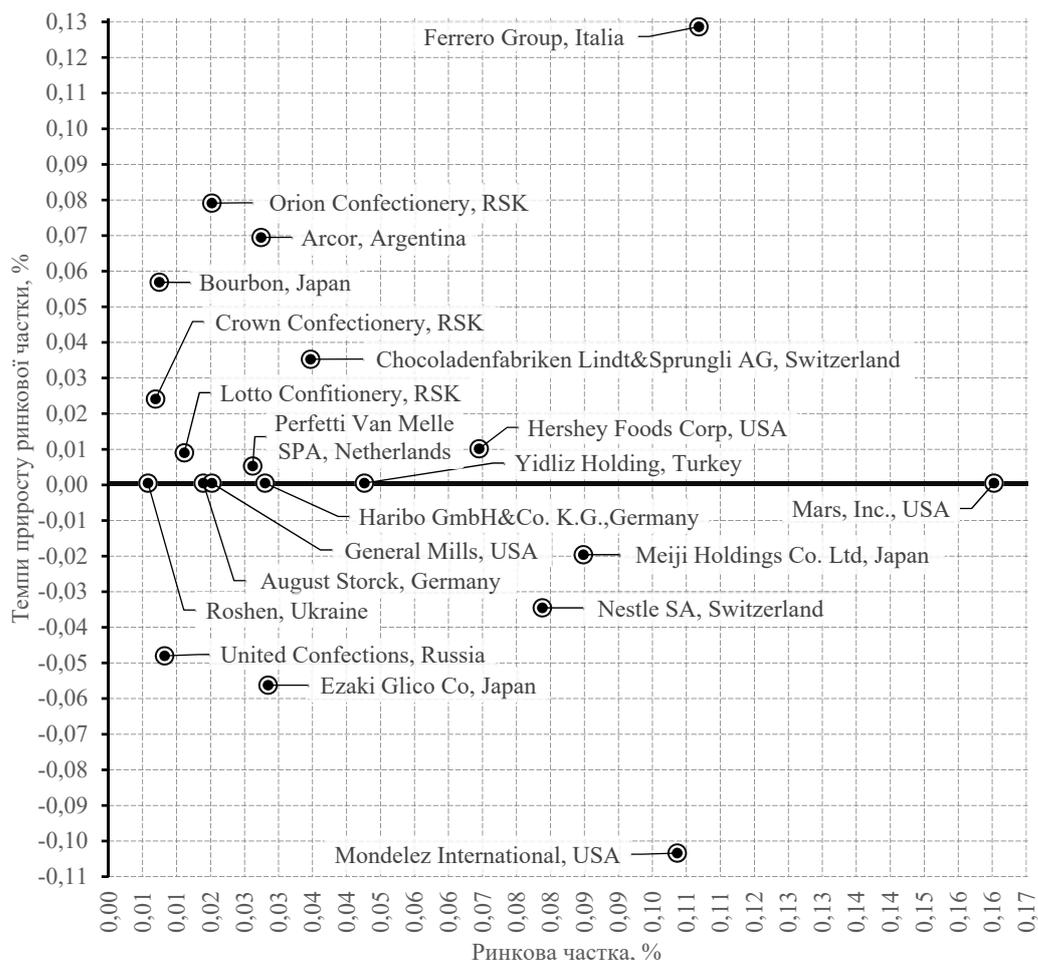


Рис. 5. Стратегічна карта світового ринку кондитерських виробів

Джерело: складено за [21; 22].

Побудуємо матрицю БКГ (англ. *BCGmatrix*, інша назва: матриця «зростання – частка ринку» Бостонської консалтингової групи – інструмент для стратегічного аналізу та планування у маркетингу) для трьох головних різновидів продукції (стратегічних бізнес-одиниць, СБО) *Roshen*. Головним конкурентом визначено компанію *Mars, Inc.* (рис. 6). Вихідні дані в табл. 5, 6.

Таблиця 5

Інформація про головних конкурентів

Компанії	Загальний об'єм продажу, млн дол. США		Загальна частка ринку солодощів світу, %	Девіз компанії
	2017	2018		
<i>Roshen</i>	800	800	0,73	«Солодкий знак якості»
<i>Mars, Inc.</i>	18000	18000	16,41	«Думка в поколіннях. Діяти кожен день»

Джерело: складено за даними сайтів компаній *Roshen* і *Mars, Inc.*

Ринкові показники *Roshen* по стратегічних бізнес-одиницях

Вироби	Об'єм продажу, т			Темп росту ринку, %	Відносна частка ринку, %
	<i>Roshen</i>		<i>Mars, Inc.</i>		
	2017	2018	2018		
Шоколадні	51 714	48 580	144222	0,94	0,34
Борошняні	45 378	47 748	218322	1,05	0,22
Цукрові	108120	104576	203587	0,97	0,51

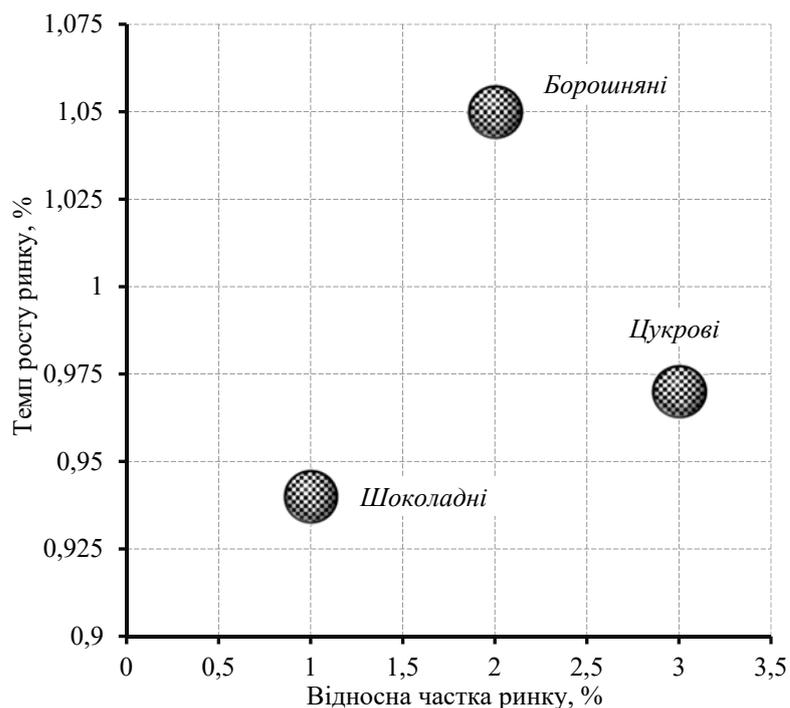


Рис. 6. Матриця БКГ головних стратегічних бізнес-одиниць компанії *Roshen*

Джерело: складено за [22].

Стратегічні бізнес-одиниці (СБО) «*Борошняні*» – у секторі «мішок з грішми», тому для цього підрозділу варто використовувати стратегію стабільності, спрямовану на підтримку цього підрозділу. Основними його завданнями є пропозиції нових різновидів продукції з метою стимулювання клієнтів до повторних покупок, періодичної реклами та нових цінових знижок. Усі зусилля підприємства мають бути спрямовані на підтримку «мішка з грішми» у процвітаючому стані, щоб якомога довше використовувати можливості цього товару в генерації фінансових ресурсів.

Стратегічні бізнес-одиниці «*Шоколадні*» та «*Цукрові*» належать до сектору «сильних собак», тому для цих підрозділів можна рекомендувати стратегію стабільності, доки це буде приносити підприємству прибуток.

Для підприємств кондитерської галузі конкурентні переваги здебільшого пов'язані з можливістю експортувати продукцію. Виокремимо переваги, що визначають перспективи розвитку:

- тенденція введення новинок (нові смаки, нові бренди);
- орієнтація на споживачів тих країн, де є великі діаспори українців (країни європейського та американського ринків);
- «завоювання» азійського регіону. Для цього варто доповнити асортимент продукції відповідно до особливостей регіонального попиту та змінити дизайн пакування, врахувати температурний режим зберігання;
- створення конкурентоспроможних товарів для діабетиків, адже кількість споживачів цього сегмента зростає в усьому світу;
- розширення асортимента солодошів для дітей з урахуванням медичних рекомендацій;
- використання у виробництві екологічно чистих складових;
- здешевлення власної продукції завдяки збільшенню залучення в технологічний процес виготовлення солодошів з інгредієнтів вітчизняного походження.

Для формування конкурентних переваг підприємств кондитерської галузі України важливо розробити програму заходів, що спрямовано на оптимальне застосування обмежених ресурсів і досягнення стійкого положення на світовому ринку солодошів. Позиції кондитерів дають можливість використовувати кваліфіковані кадри, технологічну мобільність і наявність широкої сировинної бази.

Висновки. Під конкурентною перевагою розуміють покращену щодо конкурентів з цієї ж галузі спроможність підприємства надати споживачам товарів чи послуг за нижчої ціни кращу якість із більшим асортиментом. Для підприємств кондитерської галузі, що орієнтовані на зовнішні ринки, стратегічною перевагою може бути диверсифікація продукції, збільшення кількості «новинок» як у смаках, так і в оформленні, врахування специфічних потреб окремих сегментів споживачів.

За результатами дослідження впливає, що українські підприємства мають зосередитись на виробництві саме цукрових кондитерських виробів, що сприятиме збільшенню конкурентних переваг на міжнародному ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алексич К. О. Стратегічний конкурентний аналіз як інструмент формування конкурентних переваг у системі забезпечення конкурентоспроможності підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2016. № 10. Ч. 1. С. 10-17.
2. Балковська В. В. Формування стратегічних конкурентних переваг підприємства для забезпечення підвищення конкурентоспроможності. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 13. С. 345-348.

3. Гудзь О. Є. Забезпечення ефективності та конкурентоспроможності підприємства на інноваційній платформі. 2016. URL: http://www.dut.edu.ua/uploads/n_1673_30365402.pdf.
4. Загорна Т. О. Аналітичне забезпечення управління конкурентоспроможністю підприємства. Облік, оподаткування і контроль: теорія та методологія: матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (Тернопіль, 30 червня 2017 р.). Тернопіль: ТНЕУ, 2017. 342 с.
5. Іванов Ю. Б., Іванова О. Ю. Стратегія формування конкурентних переваг підприємства в умовах інтенсивної конкурентної боротьби. *Проблеми економіки*. Харків: ІНЖЕК, 2012. № 4. С. 121-128.
6. Клименко С., Алексійчук А. Механізм розробки стратегії розвитку підприємства. URL: http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2018/31097/IP_19_7.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
7. Мазаракі А., Волосович С. Домінанти інституційної модернізації фінансової системи України. *Вісник КНТЕУ*. 2016. № 1. С. 5-23. URL: <http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2016/01/2.pdf>.
8. Данько Т. І., Яворська Н. Л. Особливості забезпечення конкурентоспроможності торговельних підприємств. *Інфраструктура ринку*. 2018. Вип. 25. С. 266-268. URL: <https://chmnu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/07/Tanko-T.-I..pdf>.
9. Козак Ю. Г., Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон: монографія. Ю. Г. Козак, Н. В. Притула, О. А. Єрмакова та ін. Київ: Центр учбової літератури. 2016. 240 с.
10. Пащенко О. П. Особливості формування конкурентних переваг підприємства: стратегічний аспект. *Вісник ЖДТУ*. 2015. № 3 (73), С. 94-100.
11. Хадарцев О. В. Конкурентоспроможність продукції українських підприємств в контексті інтеграції у європейське економічне середовище. *Вісник Полтавського національного технічного університету*. 2016. С. 59-79.
12. Харчук Т. В. Етимологічні та правові засади тлумачення сутності конкуренції. *Галицький економічний вісник*. 2016. № 2. С. 61-69. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/gev_2016_2_10.
13. Шаповалова І. В. Конкурентна перевага підприємства: ретроспективний аналіз трактування термінів. *Економіка та управління підприємствами*. 2017. № 10. С. 427-432.
14. Щербина С. В. Розвиток зовнішньоторговельних перспектив агропромислового комплексу України в контексті євроінтеграції. URL: <http://academy.gov.ua/ej/ej15/txts/12SSVUKE.pdf>.
15. Басова О. О. Аналіз сучасного стану та перспектив розвитку кондитерської галузі України. *Ефективна економіка*. № 5, 2018. URL: www.economy.nauka.com.ua.
16. Демяненко К. А. Тенденції розвитку кондитерського ринку України в сучасних умовах. *Молодий вчений*. 2016. № 9 (36). С. 45-50.
17. Петухова О. М. Особливості та перспективи розвитку кондитерської галузі України. URL: https://revolution.allbest.ru/economy/00856572_0.html.
18. Должанський І. З., Загорна Т. О. Конкурентоспроможність підприємства. Київ: Центр навчальної літератури. 2006. 384 с.
19. Торговельно-економічне співробітництво України та ЄС. URL: <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/european-integration/ukraine-eu-trade>.
20. Угода про Асоціацію між ЄС та Україною «Короткий посібник з Угоди про Асоціацію» URL: http://eeas.europa.eu/archives/delegations/ukraine/documents/association_agreement/guide.pdf -2017.
21. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
22. Світовий рейтинг виробників кондитерських виробів ТОП-100. URL: <https://www.candyindustry.com/2018-Global-Top-100-candy-companies-Part-1>.
23. Сайт корпорації Roshen URL: <https://www.roshen.com/en>.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2019.

Zubko T. Competitive advantages of enterprises in foreign trade.

Background. The modern economy determines higher demands on the level of competitiveness of business entities, while the importance of increasing the number of competitive advantages becomes more and more important. Now the problems of the competitive advantages of the industries (especially with regard to international trade), in particular the confectionery industry, remain the least studied. Therefore, an important analytical task is to identify the key success factors, taking into account the available and predictable conditions for the development of industry and industry competition.

An analysis of last researches and publications has shown that despite the availability of scientific works, an important scientific and practical problem regarding the methodological tools for the formation of a competitive strategy that would allow to develop the potential competitive advantages of the enterprise, remains unresolved.

The **aim** is to analyze and summarize the main factors of formation of competitive advantages of enterprises of confectionery industry in the global sweets market.

Materials and methods. In the process of the study the methods of comparison, graphic, tabular, economic and statistical were used.

Results. The peculiarities of emergence of competitive advantages of the enterprise of confectionery industry are analyzed; the algorithm of their development is formed. The analysis of export-import operations has shown a reorientation of the market in recent years. The mechanism of identifying and retaining competitive advantages in the world confectionery market is considered. The advantages that determine the development prospects are highlighted.

For the confectionery industry, the competitive advantages are mostly related to the ability to export products. Recommendations are given on the measures needed to shape the competitive advantages of confectionery enterprises.

Conclusion. Competitive advantage refers to the ability of an enterprise to provide consumers with goods or services at lower prices, better quality, a wider range, and so on, as compared to competitors in the same industry. For the enterprises of the confectionery industry, which are oriented to foreign markets, the strategic advantage can be diversification of products, increasing the number of «novelties» – both in taste and in design, taking into account the specific needs of individual segments of consumers.

According to the results of the calculations, it is advisable that the confectionery enterprises of Ukraine should focus on the production of sugar confectionery, which will increase the competitive advantage in the international market.

Keywords: competition, enterprise, competitive advantages, sources of competitive advantages formation, export, import, foreign trade.

REFERENCES

1. Aleksyich, K. O. (2016). Strategichnyj konkurentnyj analiz jak instrument formuvannja konkurentnyh perevag u systemi zabezpechennja konkurentospromozhnosti pidpryjemstva [Strategic competitive analysis as a tool for generating competitive advantages in the system of providing the competitiveness of enterprises]. *Naukovyj visnyk Uzhgorods'kogo nacional'nogo universytetu – Scientific Bulletin of Uzhgorod National University*, 10, (part 1), (pp. 10-17) [in Ukrainian].
2. Balkovs'ka, V. V. (2017). Formuvannja strategichnyh konkurentnyh perevag pidpryjemstva dlja zabezpechennja pidvyshennja konkurentospromozhnosti [The formation of strategic competitive advantages of the enterprise to ensure the increase of competitiveness]. *Ekonomika i suspil'stvo – Economy and society*, 13, 345-348 [in Ukrainian].

3. Gudz', O. Je. (2016). Zabezpechennja efektyvnosti ta konkurentospromozhnosti pidpryjemstva na innovacijnij platformi [Ensuring the efficiency and competitiveness of the enterprise on an innovative platform]. Retrieved from http://www.dut.edu.ua/uploads/n_1673_30365402.pdf [in Ukrainian].
4. Zagorna, T. O. (2017). Analitychne zabezpechennja upravlinnja konkurentospromozhnistju pidpryjemstva. Oblik, opodatkuvannja i kontrol': teorija ta metodologija: materialy mizhnarodnoi' naukovy-praktychnoi' internet-konferencii' [The analytical assurance of enterprise competitiveness management. Accounting, Taxation and Control: theory and methodology: proceedings of an International Scientific and Practical Internet Conference]. Ternopil': TNEU [in Ukrainian].
5. Ivanov, Ju. B., & Ivanova, O. Ju. (2012). Strategija formuvannja konkurentnyh perevag pidpryjemstva v umovah intensyvnoi' konkurentnoi' borot'by [The strategy of formation of competitive advantages of the enterprise in the conditions of intense competitive struggle]. *Problemy ekonomiky – Problems of economy*, 4, 121-128. Har'kov: INZhEK [in Ukrainian].
6. Klymenko, S., & Aleksijchuk, A. Mehanizm rozrobky strategii' rozvytku pidpryjemstva [The mechanism of development strategy of the enterprise]. (n.d.). Retrieved from http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2018/31097/IP_19_7.pdf?sequence=1&isAllowed=y [in Ukrainian].
7. Mazaraki, A., & Volosovych, S. (2016). Dominanty instyucijnoi' modernizacii' finansovoi' systemy Ukrai'ny [Dominants of the institutional modernization of Ukraine's financial system]. *Visnyk KNTEU – Herald KNUTE*, 1, 5-23. Retrieved from <http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2016/01/2.pdf> [in Ukrainian].
8. Dan'ko, T. I., & Javors'ka, N. L. (2018). Osoblyvosti zabezpechennja konkurentospromozhnosti torgovel'nyh pidpryjemstv [Features of ensuring the competitiveness of trading enterprises]. *Infrastruktura rynku – Market infrastructure*. 25, 266-268. Retrieved from <https://chmnu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/07/Tanko-T.-I..pdf> [in Ukrainian].
9. Kozak, Ju. G., Prytula, N. V., Jermakova, O. A. et al. (2016). Zovnishn'oekonomichna dijial'nist': pidpryjemstvo-region [*Foreign economic activity: enterprise-region*]. Kyi'v: Centr uchbovoi' literatury [in Ukrainian].
10. Pashhenko, O. P. (2015). Osoblyvosti formuvannja konkurentnyh perevag pidpryjemstva: strategichnyj aspekt [Features of formation of competitive advantages of the enterprise: strategic aspect]. *Visnyk ZhDTU – ZhSTU Journal*, 3 (73), 94-100 [in Ukrainian].
11. Hadarcev, O. V. (2016). Konkurentospromozhnist' produkcii' ukrai'ns'kyh pidpryjemstv v konteksti integracii' u jevropejs'ke ekonomichne seredovysshhe [The competitiveness of products of Ukrainian enterprises in the context of integration into the European economic environment]. *Visnyk Poltav's'kogo nacional'nogo tehnicznego universytetu – Bulletin of Poltava National Technical University*. (pp. 59-79) [in Ukrainian].
12. Harchuk, T. V. (2016). Etymologichni ta pravovi zasady tлумachennja sutnosti konkurencii' [Etymological and legal principles of interpretation of the essence of competition]. *Galyc'kyj ekonomichnyj visnyk – Galician Economic Bulletin*, 2. 61-69. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/gev_2016_2_10 [in Ukrainian].
13. Shapovalova, I. V. (2017). Konkurentna perevaga pidpryjemstva: retrospektyvnyj analiz traktuvannja terminiv [Competitive advantage of the enterprise: a retrospective analysis of the interpretation of terms]. *Ekonomika ta upravlinnja pidpryjemstvamy – Business Economics and Management*, 10, 427-432 [in Ukrainian].
14. Shherbyna, S. V. Rozvytok zovnishn'otorgovel'nyh perspektiv agropromyslovogo kompleksu Ukrai'ny v konteksti jevrointegracii' [Development of foreign trade prospects of Ukraine's agro-industrial complex in the context of European integration]. (n.d.) Retrieved from <http://academy.gov.ua/ej/ej15/txts/12SSVUKE.pdf> [in Ukrainian].

15. Bassova, O. O. (2018). Analiz suchasnogo stanu ta perspektyv rozvytku kondyters'koi' galuzi Ukrainy [Analysis of the current state and prospects of development of the confectionery industry in Ukraine]. *Efektivna ekonomika – An efficient economy*, 5. Retrieved from www.economy.nauka.com.ua [in Ukrainian].
16. Demjanenko, K. A. (2016). Tendencii' rozvytku kondyters'kogo rynku Ukrainy v suchasnyh umovah [Trends in the development of the Ukrainian confectionery market in modern conditions]. *Molodyj vchenyj – Young scientist*, 9 (36), 45-50 [in Ukrainian].
17. Pjetuhova, O. M. Osoblyvosti ta perspektyvy rozvytku kondyters'koi' galuzi Ukrainy [Features and prospects of development of confectionery industry Ukrainian]. (n.d.) *revolution.allbest.ru*. Retrieved from https://revolution.allbest.ru/economy/00856572_0.html [in Ukrainian].
18. Dolzhans'kyj, I. Z. & Zagorna, T. O. (2006). Konkurentospromozhnist' pidpryjemstva [The competitiveness of the enterprise]. Kyi'v: Centr navchal'noi' literatury [in Ukrainian].
19. Torgovel'no-ekonomichne spivrobitnyctvo Ukrainy ta JeS [Trade and economic cooperation between Ukraine and the EU.]. (n.d.) *mfa.gov.ua*. Retrieved from <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/european-integration/ukraine-eu-trade> [in Ukrainian].
20. Uгода pro Asociaciju mizh JeS ta Ukrain'noju «Korotkyj posibnyk z Ugody pro Asociaciju» [Association Agreement between the EU and Ukraine «A Short Guide to the Association Agreement»] (2017). Retrieved from http://eeas.europa.eu/archives/delegations/ukraine/documents/association_agreement/guide.pdf [in Ukrainian].
21. Oficijnyj sajt Derzhavnoi' sluzhby statystyky Ukrainy [Of the State Statistics Service of Ukraine] Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian].
22. Svitovyj rejtyng vyrobnykiv kondyters'kyh vyrobiv TOP-100 [The world ranking of manufacturers of confectionery products TOP-100] (n.d.) *candyindustry.com*. Retrieved from <https://www.candyindustry.com/2018-Global-Top-100-candy-companies-Part-1>. [in Ukrainian].
23. Sajt korporacii' Roshen [Corporation website Roshen] (n.d.) *roshen.com*. Retrieved from <https://www.roshen.com/en> [in Ukrainian].

КУЛІШ Лариса аспірант кафедри економічної теорії та конкурентної політики Київського національного торговельно-економічного університету
E-mail: alfapanna@ukr.net
 ORCID: 0000-0003-4600-0711 *вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна*

ІНСТИТУЦІЙНА СПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНИХ КОНКУРЕНТНИХ ВІДОМСТВ

Проаналізовано основні теоретичні підходи до формування інституційної спроможності національних конкурентних відомств. Розглянуто інституційні проблеми, що перешкоджають розвитку ефективної конкурентної політики в Україні. Досліджено передумови підвищення дієвості національного конкурентного відомства України за умов європейської інтеграції. Запропоновано заходи, реалізація яких сприятиме підвищенню рівня інституційної спроможності Антимонопольного комітету України (АМКУ).

Ключові слова: інституційна спроможність, національні конкурентні відомства, конкурентна політика, європейська інтеграція, Антимонопольний комітет України.

Кулиш Л. Институциональная способность национальных конкурентных ведомств. Проанализированы основные теоретические подходы к формированию институциональной способности национальных конкурентных ведомств. Рассмотрены институциональные проблемы, препятствующие развитию эффективной конкурентной политики в Украине. Исследованы предпосылки повышения результативности национального конкурентного ведомства Украины в условиях европейской интеграции. Предложены меры, реализация которых будет способствовать повышению уровня институциональной способности Антимонопольного комитета Украины.

Ключевые слова: институциональная способность, национальные конкурентные ведомства, конкурентная политика, европейская интеграция, Антимонопольный комитет Украины.

Постановка проблеми. За посилення глобалізаційних викликів та підвищення рівня ризиковості в усіх сферах господарського життя актуальними є проблеми реалізації конкурентної політики, удосконалення механізму контролю за функціонуванням конкурентного середовища, захисту конкуренції та підвищення конкурентоспроможності національних суб'єктів ринку. Аналіз особливостей міжнародного досвіду підвищення інституційної спроможності національних конкурентних відомств – важливе наукове завдання. Дослідження складових формування інституційної спроможності державних антимонопольних органів дасть змогу визначити перспективні напрями імплементації найкращих світових практик у правове поле України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми інституційної спроможності функціонування державних органів влади є об'єктом наукового аналізу багатьох вчених. Так, В. Геєць та А. Гриценко

аргументують позицію, згідно з якою механізму державного регулювання «повинні бути притаманні добродетельність та інтелект», завдяки чому домінуюча форма управління стає результатом діяльності об'єднаних у суспільстві людей [1, с. 9]. Тож об'єднання в інститут держави здійснено завдяки їхньому свідомому вибору.

Різноманітні аспекти інституційної динаміки національного бізнесу досліджують І. Черленяк та К. Машіко, які наголошують на тому, що лише гармонійне поєднання формальних і неформальних інститутів приватної власності з практикою ефективного підприємництва дасть змогу досягти необхідних результатів як на макроекономічному, так і на мікроекономічному рівнях [2, с. 107–110]. Український вчений В. Лагутін вказує на те, що «інститути мають значення для суспільства тоді, коли ринкові транзакції супроводжуються витратами. В умовах, коли транзакційні витрати фактично наявні завжди, інститути стають основоположним принципом функціонування економіки, впливаючи на ці витрати» [3, с. 40].

В. Магас розкриває взаємозв'язок конкуренції та підприємництва через призму їх впливу на державні інститути [4]. А. Мазаракі глибоко аналізує інститутотворчі можливості торгівлі [5]. Автори Ю. Уманців, Ю. Сонько та К. Яцишина розглядають вплив інституційних факторів на конкуренцію на окремих товарних ринках [6]. А. Герасименко досліджує питання впливу суб'єктів ринкової влади на конкуренцію в національній економіці [7]. О. Карп'юк аналізує особливості міжнародного досвіду пом'якшення відповідальності розвиненими країнами світу в межах програми «Ліненсі» [8, с. 77–82]. О. Фефелов розкриває напрями вдосконалення діяльності Антимонопольного комітету України за умов європейської інтеграції [9]. Водночас питання теоретичного обґрунтування напрямів посилення інституційної спроможності національних конкурентних (антимонопольних) відомств потребує подальшого аналізу.

Метою статті є розкриття теоретичних засад та узагальнення практичних аспектів формування інституційної спроможності національних конкурентних відомств і визначення напрямів її підвищення.

Матеріали та методи. У процесі дослідження використано такі загальнонаукові та спеціальні методи, як: історико-логічний – для розгляду еволюції конкурентної політики держави; системний підхід – під час дослідження теоретичних аспектів інституційної спроможності національних антимонопольних відомств; ретроспективного та порівняльного аналізу – для виявлення впливу конкурентної політики на конкурентоспроможність національної економіки; аналіз та синтез – для визначення взаємозв'язків між державним і ринковим регулюванням економіки.

Результати дослідження. Інституційна спроможність державних органів влади – це їх здатність у межах, визначених законодавством, розробляти та впроваджувати заходи регулюючого впливу на систему відносин, що формуються у сфері, за ним закріпленій, досягаючи при цьому встановлених показників економічної та соціальної ефективності.

Під *інституційною спроможністю* національних антимонопольних органів розуміють їх здатність реалізувати конкурентну політику, спрямовану на розвиток ефективного конкурентного середовища, стимулювання чесної та сумлінної конкуренції у контексті досягнення задекларованих цілей економічного та соціального виміру.

Результати проведеного аналізу свідчать, що інститути доволі часто відображають гострі інституційні деструкції, серед яких корупція, тіньова економіка, слабкий захист прав власності тощо. В основі багатьох інституційних помилок перебуває сподівання тільки на позитивні ефекти теореми Коуза, відповідно до якої за умови належного розподілу прав власності відразу ж формуються необхідні умови для динамічного економічного розвитку. Інституційне середовище визначає діяльність усіх економічних суб'єктів та економіки загалом. Цілком обґрунтованим є прагнення окремих суб'єктів економіки до встановлення контролю над системою чинників формування інституційного середовища їх діяльності [10, с. 5–19].

Вагоме місце у системі регулювального впливу держави на розвиток національної економіки займає *конкурентна політика*, яку реалізують насамперед національні антимонопольні органи. Багатоаспектність процесу функціонування та розвитку відносин у сфері конкуренції детермінує важливість інституціоналізації конкурентної політики держави як важливої складової економічної політики. Конкурентна політика містить систему заходів протидії деформації конкуренції з боку компаній, що мають ринкову владу, й інструментарій конкурентного регулювання на певних ринках. На конкурентну політику держави покладено необхідність забезпечення належних умов функціонування ринку, за яких не створюватиметься підґрунтя для обмеження інтересів конкурентів або порушення прав споживачів. Механізм, методи та інструменти конкурентної політики держави конкретизовано у законодавчих та нормативно-правових актах.

Мета конкурентної політики держави виявляється через зміст її завдань. На *рис. 1* наведено низку завдань, які мають виконувати національні антимонопольні органи за допомогою спостереження за базовими структурними перетвореннями та інституційними змінами на товарних ринках; проведення заходів зі стимулювання підприємництва; забезпечення транспарентності концентрації та узгоджених дій; зниження бар'єрів входу на ринки нових суб'єктів і забезпечення контролю за їх поведінкою; активізації зусиль щодо припинення недобросовісної конкуренції; упорядкування надання державної допомоги; включення функцій з розвитку конкуренції до пріоритетів діяльності органів влади; розвитку конкуренції в інфраструктурних галузях і за здійснення публічних закупівель тощо.

Проаналізуємо напрями становлення та розвитку інституційної спроможності національних конкурентних відомств на прикладі Антимонопольного комітету України. З підписанням Угоди про асоціацію

з Європейським Союзом (далі – Угода) Україна погодилася з цілою низкою зобов’язань, і передусім – це необхідність гармонізації українського національного конкурентного законодавства із законодавством ЄС. Термін «конкуренція» вжито у тексті Угоди понад 50 разів, тож значну увагу в документі приділено проблематиці антиконкурентних дій, злиттю компаній, питанням державної допомоги компаніям, торгівлі енергетичними ресурсами та решті проявів конкуренції. Завдання щодо адаптації українського законодавства до вимог ЄС варто поділити на три напрями.



Рис. 1. Завдання національних антимонопольних органів

Джерело: складено автором на основі [7; 11, с. 25–34].

По-перше, посилення інституційної здатності національного конкурентного відомства України за регулювання конкурентних відносин стосовно зростання транспарентності та публічності національного відомства і надання йому ширших повноважень. *По-друге*, вдосконалення механізмів застосування антимонопольно-конкурентних норм – зростання вартісних значень для одержання дозволу на концентрацію, особливості механізму застосування штрафних санкцій та визначення їх розміру. *По-третє*, упровадження в Україні нових конкурентних вимог (наприклад, обмежень в укладенні вертикальних угод) [12].

Необхідно вказати також на реалізацію вкрай важливого проекту міжнародної допомоги ЄС *Twinning*, суб'єктами якого були Федеральне міністерство економіки та енергетики Німеччини та Рада з конкуренції

Литви, «Посилення інституційної спроможності Антимонопольного комітету України (АМКУ) щодо проведення ринкових досліджень та ефективного застосування конкурентного законодавства відповідно до стандартів ЄС» (далі – Проект). Проект тривалістю майже три роки мав забезпечити посилення інституційної здатності АМКУ. Це ефективна боротьба з антиконкурентними проявами у поведінці компаній та забезпечення дотримання однакових умов з метою здійснення чесної та сумлінної конкуренції.

Проект передбачав розроблення шести нових засадничих регламентів, що створили б підґрунтя для правозастосування сучасного законодавства про захист економічної конкуренції, яке відповідало б вимогам і стандартам ЄС. Проте саме на основних засадах Проекту мала ґрунтуватися програма технічної допомоги Україні. Глибокий аналіз Закону України «Про захист економічної конкуренції» покликаний створити основу для реалізації системних змін, щоб його правозастосування стало ефективнішим та було гармонізовано з нормами Європейського Союзу. Тож завдяки Проекту Антимонопольний комітет України має працювати значно ефективніше, оскільки здійснюється перехід від розслідувань великої кількості не надто значущих справ до розгляду меншої їх кількості, однак значно вагоміших [13].

У межах Проекту фахівці Федерального картельного офісу і Федерального міністерства економіки та енергетики Німеччини, Ради з конкуренції Литви разом з Антимонопольним комітетом обґрунтували пропозиції щодо змін до законодавства з метою удосконалення системи контролю за концентраціями, впровадження аналізу ринків і вдосконалення організаційної структури національного конкурентного відомства. Вказані зміни гармонізовано зі стандартами Європейського Союзу та змістом Угоди. Удосконалені вимоги застосовано не тільки у центральному апараті АМКУ, а й у територіальних відділеннях, завдяки чому суттєво зросла ефективність їхньої діяльності. Внаслідок імплементації Проекту українське законодавство про захист економічної конкуренції та правозастосовна практика наближені до європейських вимог, що активізує подальші процеси євроінтеграції України. АМКУ використовуватиме результати Проекту у подальших реформах, зокрема щодо підготовки необхідних змін до Закону України «Про захист економічної конкуренції»; посилення слідчих повноважень Антимонопольного комітету України; підвищення показників виконання рішень АМКУ; зростання якості ухвал Антимонопольного комітету; організаційних змін в АМКУ, спрямованих на підвищення ефективності його діяльності (рис. 2).

Зростання рівня інституційної спроможності є одним з найголовніших пріоритетів Антимонопольного комітету України. Завдяки підтримці експертів з конкурентних відомств світу АМКУ має змогу застосовувати найкращі практики та методологічні підходи, що використовують провідні конкурентні відомства світу. Підвищення інституційної спроможності збільшить ефективність діяльності Антимонопольного

комітету та надасть необхідний інструментарій, що дає змогу краще захищати конкуренцію в Україні. Проте є питання, що вимагають невідкладного вирішення, зокрема:

- удосконалення процедурних засад ідентифікації та дослідження картельних змов і звільнення від відповідальності компаній, що проінформували про картелі;
- гармонізація порядку контролю за концентраціями та узгодженими діями до стандартів Європейського Союзу;
- модернізація процедурних засад проведення розслідувань і перевірок дотримання компаніями конкурентного законодавства та розширення повноважень АМКУ за здійснення таких дій;
- аналіз товарних ринків;
- визначення санкцій за порушення законодавства про захист економічної конкуренції [9].



Рис. 2. Інституційна спроможність Антимонопольного комітету України

Джерело: складено автором.

Прикладом суттєвого зміцнення інституційної здатності АМКУ є ухвалення ним 5 вересня 2019 р. вперше протягом останніх 24 років рішення про примусовий поділ групи компаній *OSTCHEM*, що є виробником азотних мінеральних добрив. АМКУ встановив, що група підприємств, до якої належать ПАТ «Азот», ПрАТ «Сєверодонецьке об'єднання «Азот», ПрАТ «Рівнеазот» та компанія «НФ Трейдинг Україна», зловживали монопольним (домінуючим) становищем на ринку азотних мінеральних добрив у 2014–2017 рр. Як порушення законодавства про захист економічної конкуренції Комітетом кваліфіковано перепродаж усередині групи за завищеними цінами природного газу, який є основною сировиною для виробництва добрив. Вказані дії зазначених суб'єктів зумовили встановлення необґрунтованої собівартості їх виробництва, а також призвели до зупинення заводами протягом 2017 р. виробництва азотних мінеральних добрив. Тож Комітет обґрунтував положення про те, що коли б три основні українські виробники азотних мінеральних добрив конкурували між собою, а не працювали як один суб'єкт – група *OSTCHEM*, виявлені зловживання не мали б місця. Через істотність порушення, його негативний вплив на аграрний ринок і оперативне припинення зловживання монопольним становищем до компаній групи вжито заходи, які передбачають примусовий поділ протягом дев'яти місяців [14].

Згідно з Угодою Україна зобов'язана гармонізувати національне законодавство зі стандартами Європейського Союзу. Вирішення складних проблем вимагало не тільки ухвалення нових або внесення змін до юридичних актів, але й адекватного вдосконалення інституційних механізмів Антимонопольного комітету України, оскільки імплементацію європейського законодавства було б важко здійснити без значного посилення інституційних можливостей АМКУ.

Підходи до встановлення штрафів за порушення вимог законодавства також змінені. Зокрема, якщо застосування окремих положень європейського конкурентного законодавства не потребувало істотного посилення інституційної здатності національного конкурентного відомства України, то наближення до європейських законодавчих норм у галузі публічних закупівель та державної допомоги підприємствам, що впливають на розвиток економіки, неможливо було б здійснити без суттєвих інституційних трансформацій українського конкурентного відомства. Для підвищення рівня інституційної спроможності Антимонопольного комітету України доречно вжити низку заходів.

Удосконалення в галузі публічних закупівель. Передусім варто зазначити на модернізацію такого напрямку діяльності АМКУ, як здійснення його повноважень у царині оскарження публічних закупівель. Відповідно до Угоди в Україні створено незалежне відомство, що покликане переглядати рішення, ухвалені замовниками під час укладання договорів. Термін «незалежне» означає, який зазначене відомство має бути органом державної влади, що є автономним для всіх замовників

та економічних суб'єктів господарювання у цілому. Закон «Про Антимонопольний комітет України» таким органом визначає Антимонопольний комітет. Угодою також передбачено гармонізацію законодавства у сфері публічних закупівель з вимогами «Acquis» ЄС. Вказану норму реалізовано на основі ухвалення Закону України «Про публічні закупівлі», який разом з впровадженням системи електронних публічних закупівель «ProZorro» змінив також і особливості провадження вказаних закупівель та процедури й терміни аналізу скарг [15].

Адміністративна колегія АМКУ з розгляду скарг про порушення у сфері публічних закупівель працює у форматі відкритого аналізу та розгляду таких скарг. Завдяки зазначеному порядку протягом кількох років створено передумови для збереження у державному та місцевих бюджетах коштів, що вимірюють мільярдами гривень. Однак процедури оскарження значною мірою різняться з тими, за якими такі процеси відбувалися раніше. Відтак кожен має змогу розглянути та вивчити зміст скарги, поданих матеріалів та рішень Адміністративної колегії, а також безпосередньо брати участь у розгляді таких скарг. Завдяки такій процедурі оскарження аналіз і розгляд скарг набув значної динамічності та транспарентності. Проте проблема значної кількості скарг, які перебувають у процесі розгляду, зберігає свою актуальність. Доволі часті зловживання не надто сумнінними скаржниками наданими їм правами призводять до ускладнення роботи Адміністративної колегії.

Контроль АМКУ в сфері державної допомоги. Важливим напрямом діяльності Антимонопольного комітету є аналіз ситуації з державною допомогою компаніям. Згідно з положеннями Угоди України належить формування власної системи контролю державної допомоги, що обумовлює не тільки ухвалення національних нормативно-правових актів про державну допомогу, але й започаткування роботи незалежного органу, наділеного повноваженнями для застосування його впливу на зазначені процеси. Засадничі принципи контролю за державною допомогою мають чітко узгоджуватися з аналогічними принципами ЄС.

Саме незалежний національний орган покликаний регламентувати таку допомогу й трактувати окремі ситуації надання допомоги відповідно до критеріїв, визначених в Угоді, а також слідкувати за поверненням такої допомоги, яка була надана неправомірно. Крім того, доцільним є створення реєстру потенційних механізмів державної допомоги, що надавали до моменту встановлення повноважень державного органу, а також приведення їх у відповідність до визначених Угодою критеріїв. Закон України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» регламентує, що Антимонопольний комітет України стає уповноваженим органом, який покликаний реалізувати функції контролю за прийнятністю такої допомоги. Тож основними його функціями, зокрема, є:

- отримання, аналіз і розгляд інформаційних повідомлень про державну допомогу;

- ідентифікація зв'язку з державною допомогою заходів з підтримання компаній на основі використання державних ресурсів;
- визначення можливостей щодо припустимості державної допомоги з позицій пріоритетності захисту конкуренції;
- збір та аналіз інформації, яка розкриває зміст заходів з підтримання компаній;
- одержання від суб'єктів державної допомоги інформації, що необхідна для ухвалення рішень відповідно до чинного законодавства;
- надсилання суб'єктам, що пропонують державну допомогу, обґрунтованих рекомендацій, які визначають зміни до умов надання допомоги задля усунення або зменшення негативного впливу таких дій на конкуренцію, а також тлумачень національного законодавства;
- ухвалення рішень про тимчасове призупинення надання державної допомоги;
- припинення надання та повернення отриманої державної допомоги за умови, що таку допомогу було визнано недопустимою для конкуренції;
- здійснення постійного моніторингу державної допомоги та ведення її реєстру [9].

Проблематика виконання повноважень Комітету під час аналізу та розгляду справ. Одним з актуальних питань щодо застосування повноважень АМКУ є його здатність здійснювати функції контролю за додержанням конкурентного законодавства під час аналізу та розгляду справ про його порушення, а також проведення досліджень і розслідувань. Водночас, незважаючи на визначені у Законі України «Про Антимонопольний комітет України» повноваження щодо проведення перевірок компаній, одержання інформації з обмеженим доступом, організації заходів з експертизи, проведення огляду різноманітних об'єктів, вилучення предметів чи документів, які можуть слугувати доказами у справі, вимагають подальшого регламентування у нормах законодавства.

Однак аналіз практики реалізації програми «Ліненсі» в Україні викликає сумніви. При цьому йдеться про інституційну нездатність АМКУ забезпечити повну конфіденційність особи, яка «прийшла з повинною», надати їй справжні гарантії безпеки. Протягом існування цієї програми було декілька звернень до АМКУ. Тож необхідно розробити інституційні механізми, що вдосконалюватимуть боротьбу з картелями за використання програми «Ліненсі». Йдеться про питання практичної здатності національного конкурентного відомства реалізувати програми звільнення від відповідальності під час розслідування картельних змов. Для пошуку інструментарію доведення таких змов в Україні використовують практику програми звільнення (чи зменшення відповідальності) через участь у картелях для економічних суб'єктів, які першими проінформували про таку змову та надали масив інформації, що суттєво

впливає на розгляд справи. Згідно з цією програмою передбачено звільнення суб'єкта, який раніше за інших повідомив АМКУ про узгоджені з рештою суб'єктів антиконкурентні дії, від відповідальності за порушення конкурентного законодавства. Позитивним є той факт, що Україна приєдналась до цієї системи, створивши тим самим умови для звільнення або зменшення відповідальності, однак вказана система сьогодні практично не діє. Тож необхідно провести кампанію з інформування бізнесу щодо таких можливостей [8, с. 82–84].

Важливим напрямом діяльності національних антимонопольних органів є моніторинг та аналіз угод з вертикальної інтеграції. Виваженість та обґрунтованість заходів з регулювання вертикальних угод є свідченням належного рівня інституційної спроможності таких органів. Проведений аналіз дає змогу дійти висновку про те, що питання вертикальних угод в ЄС вирішують на основі принципу концентричних кіл. Передусім встановлюють, чи відповідний договір підпадає під ознаки вертикальної угоди того чи іншого типу. Надалі визначають, чи не порушено укладенням такої угоди зазначені вище жорсткі обмеження, а також обмеження щодо обсягу частки на ринку. На завершальному етапі враховують наявність об'єктивних переваг від укладення такої угоди, а тому процедура є складною і передбачає всеохоплюючий, комплексний і детальний аналіз відповідної угоди.

Висновки. На основі проведеного аналізу теоретичних засад і практичних аспектів інституційної спроможності національних конкурентних органів можна стверджувати, що на ці процеси суттєво впливають процедури правозастосування та адвокатування конкуренції. Втім, вдосконалення інституційної спроможності національних антимонопольних органів пов'язано з відкритістю до підприємницького сектора; імплементацією низки апробованих світовою практикою норм з питань конкуренції; підвищенням вартісних порогів у питаннях контролю за концентраціями; напрацюванням змін до законодавства в частині накладення штрафів тощо. Проте дуже багато завдань ще потребують розв'язання. Передусім це вдосконалення вже діючих інститутів конкуренції, а також запровадження нових. Європейська інтеграція нашої країни передбачає й адаптацію конкурентного законодавства України до законодавства ЄС та всебічну підтримку процесів посилення інституційної спроможності українського національного конкурентного органу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Геєць В. М., Гриценко А. А. «Новий прагматизм» як інструмент інклюзивної глобалізації (до 70-річчя професора Гж. В. Колодка). *Економіка України*. 2019. № 1. С. 3-15.
2. Черленяк І. І., Машіко К. С. Інституційна та економічна динаміка національного бізнесу. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2017. Вип. 2. С. 107-116. Серія «Економіка».

3. Лагутін В. Д. Можливості інституційного аналізу суспільної стабільності та розвитку. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2018. № 3. С. 37-52.
4. Магас В. М. Підприємництво та конкуренція – основні чинники розкриття економічного потенціалу суспільства. *Економічна теорія*. 2019. № 2. С. 44-56.
5. Мазаракі А. А. Інститутотворча функція сучасної мережевої роздрібно торгівлі. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2016. № 4. С. 5–21.
6. Umantsiv I., Sonko Y., Yatsyshyna K. Competition at product markets of various types of commodities. *Problems and Perspectives in Management*. 2019, Vol. 17, Iss. 2, P. 334-347.
7. Герасименко А. Г. Ринкова влада: джерела, масштаби, наслідки: монографія. Київ: Київський національний торговельно-економічний університет, 2014. 600 с.
8. Карп'юк О. П. Програма «Ліненсі» у конкурентній політиці країн світу. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2016. № 2. С. 77-89.
9. Лагутін В. Д. Цивілізаційні та інституційні фактори глобальних економічних трансформацій ХХІ ст. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2019. № 2. С. 5-19. DOI: 10.31617/zt.knute.2019(103)01.
10. Лагутін В. Д. Конкурентна політика держави: механізм реалізації. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2016. №4. С. 22-37.
11. Угода про Асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. URL: https://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_011.
12. Принципи та механізми використання інструменту Twinning в Україні. URL: <http://www.center.gov.ua/pres-tsentr/novini/item/18-twinning>.
13. Фефелов О. Нове обличчя АМКУ у світлі євроінтеграції. *Юридична газета*. 2018. № 18. URL: <http://yur-gazeta.com/publications/practice/inshe/nove-oblichchya-amku-u-svitli-evrointegraciyi.html>.
14. Рішення АМКУ про примусовий поділ групи OSTCHEM. URL: <http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/publish/article/151589>.
15. Діяльність у сфері публічних закупівель. URL: <http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/publish/category/134941>.

Стаття надійшла до редакції 30.09.2019.

Kulish L. Institutional capacity of national competition offices.

Background. In the face of increasing globalization challenges and increasing the level of riskiness in all areas of economic life, the problems of competition policy implementation, improving the mechanism of control over the functioning of the competitive environment, competition protection and increasing the competitiveness of national market entities are urgent. The analysis of the international experience peculiarities of increasing the institutional capacity of national competition authorities is an important scientific task.

Analysis of recent researches and publications indicates that, despite the existence of some scientific developments, the research issue of the institutional capacity of national antitrust authorities requires further deep and systematic scientific research.

The ***aim*** of the article includes the disclosure of theoretical foundations and practical aspects generalization of the institutional capacity formation of national competition offices and determining the directions of its increase.

Materials and methods. A set of methods and approaches that enables the realization of system and conceptual unity of the research, namely dialectical, systemic and comparative analysis and synthesis is used by the author.

Results. *The competition policy, which is conducted primarily by the national competition authority takes an important place in the system of economy state regulation. The complexity of functioning and development process of competitive relations necessitates the state competition policy formation as a separate direction of economic policy.*

The results of the analysis identified the issues the resolution of which should increase the level of institutional capacity of national antitrust authorities. This is an improvement of cartel conspiracy detection and investigation procedures; exemption from liability of business entities who provided the information about cartels; bringing the order of control over concentrations and concerted actions to EU standards; procedure improvement of carrying out inspections of compliance with the requirements of Law on Protection of Competition by business entities.

Conclusion. *Based on the conducted analysis of the theoretical foundations and the practical aspects of the institutional capacity of the national antitrust authorities, it can be argued that the competition enforcement and advocacy procedures have a decisive influence on these processes. Therefore, the institutional capacity improvement of national antitrust authorities is linked to: openness to the business sector; the implementation of competition standards proven by world practice; raising the cost thresholds in concentration control matters; amendments to the current legislation on penalties, etc. However, many tasks still need to be solved. First of all, this is an improvement of the existing competition institutions and the introduction of new ones.*

Keywords: institutional capacity, national competition offices, competition policy, European integration, Anti-monopoly Committee of Ukraine.

REFERENCES

1. Gejec', V. M., & Grycenko, A. A. (2019). «Novyj pragmatyzm» jak instrument inkljuzyvnoi globalizacii' (do 70-richchja profesora Gzh. V. Kolodka) [«New pragmatism» as an inclusive globalization tool (to the 70th anniversary of the professor Hzh. V. Kolodka)]. *Ekonomika Ukrai'ny – Ukraine economy, 1*, 3-15 [in Ukrainian].
2. Cherlenjak, I. I., & Mashiko, K. S. (2017). Instytucijna ta ekonomichna dynamika nacional'nogo biznesu [Institutional and economic dynamics of national business]. *Naukovyj visnyk Uzhgorods'kogo universytetu – Uzhgorod University Scientific Bulletin. (Iss. 2)*, (pp. 107-116). Serija Ekonomika [in Ukrainian].
3. Lagutin, V. D. (2018). Mozhlyvosti instytucijnogo analizu suspil'noi' stabil'nosti ta rozvytku [Possibilities of institutional analysis of social stability and development]. *Visnyk Kyi'vs'kogo nacional'nogo torgovel'no-ekonomichnogo universytetu – Herald of Kyiv National University of Trade and Economics, 3*, 37-52 [in Ukrainian].
4. Magas, V. M. (2019). Pidpryjemnyctvo ta konkurencija – osnovni chynnyky rozkryttja ekonomichnogo potencialu suspil'stva [Business and competition – the main factors of economic potential public disclosure]. *Ekonomichna teorija – Economic theory, 2*, 44-56 [in Ukrainian].
5. Mazaraki, A. A. (2016). Instytutotvorcha funkcija suchasnoi' merezhevoi' rozdribnoi' torgivli [Institutional function of the modern retail network]. *Visnyk Kyi'vs'kogo nacional'nogo torgovel'no-ekonomichnogo universytetu – Herald of Kyiv National University of Trade and Economics, 4*, 5-21 [in Ukrainian].
6. Umantsiv, I., Sonko, Y., & Yatsyshyna, K. (2019). Competition at product markets of various types of commodities. *Problems and Perspectives in Management. (Vol. 17)*. (Iss. 2), (pp. 334-347) [in English].
7. Gerasymenko, A. G. (2014). Rynkova vlada: dzherela, masshtaby, naslidky [Market power: sources, scopes, consequences]. Kyi'v: Kyi'vs'kyj nacional'nyj torgovel'no-ekonomichnyj universytet. Kyiv: Kyiv National University of Trade and Economics [in Ukrainian].

8. Karp'juk, O. P. (2016). Programa «Linensi» u konkurentnij polityci kraï'n svitu [«Linensi» program in the competition policy of the world countries]. *Zovnishnja torgivlja: ekonomika, finansy, pravo – Foreign trade: economics, finance, law*, 2, 77-89 [in Ukrainian].
9. Lagutin, V. D. (2019). Cyvilizacijni ta instytucijni faktory global'nyh ekonomichnyh transformacij XXI st. [Civilizational and Institutional Factors of Global Economic Transformations of the 21 century]. *Zovnishnja torgivlja: ekonomika, finansy, pravo – Foreign trade: economics, finance, law*, 2, 5-19. DOI: 10.31617/zt.knute.2019(103)01 [in Ukrainian].
10. Lagutin, V. D. (2016). Konkurentna polityka derzhavy: mehanizm realizacii' [State competition policy: implementation mechanism]. *Visnyk Kyi'vs'kogo nacional'nogo torgovel'no-ekonomichnogo universytetu – Herald of Kyiv National University of Trade and Economics*, 4, 22-37 [in Ukrainian].
11. Uгода pro Asociaciju mizh Ukrai'noju, z odniji' storony, ta Jevropejs'kym Sojuzom, Jevropejs'kym spivtovarystvom z atomnoi' energii' i i'hnimy derzhavamy-chlenamy, z inshoi' storony. Association Agreement between Ukraine, of the one hand, and the European Union, the European Atomic Energy Community and their Member States, of the other hand. Retrieve from https://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_011 [in Ukrainian].
12. Pryncypy ta mehanizmy vykorystannja instrumentu Twinning v Ukrai'ni. Principles and mechanisms of the use of the Twinning tool in Ukraine. Retrieve from <http://www.center.gov.ua/pres-tsentr/novini/item/18-twinning> [in Ukrainian].
13. Fefelov, O. (2018). Nove oblychchja AMKU u svitli jevrointegracii' [The new face of the Anti-monopoly Committee of Ukraine in the light of European integration]. *Jurydychna gazeta – Legal newspaper*, 18. Retrieve from <http://yur-gazeta.com/publications/practice/inshe/nove-oblichchya-amku-u-svitli-evrointegraciyi.html> [in Ukrainian].
14. Rishennja AMKU pro prymusovyj podil grupy OSTCHEM. The decision of Anti-monopoly Committee of Ukraine to force the division of the group OSTCHEM. Retrieve from <http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/publish/article/151589> [in Ukrainian].
15. Dijal'nist' u sferi publicznyh zakupivel'. Retrieve from <http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/publish/category/134941> [in Ukrainian].

UDC 339.5.012.42(477:4-6ЄС) DOI: [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2019\(107\)07](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2019(107)07)

Mark HELLYER Postgraduate student of Department of World Economics
Kyiv National University of Trade and Economics,
E-mail: markhellyer@me.com Director of CTA Economic & Export Analysts (United Kingdom)
ORCID: 0000-0001-5665-4052 19, Kyoto str., Kyiv, 02156, Ukraine

UKRAINE'S TRADE UNDER THE DCFTA: A DISAGGREGATED STATISTICAL INVESTIGATION

In the article a disaggregated approach to analysing Ukraine's export performance is proposed whereby export performance is analysed for total, agricultural and non-agricultural products and; preferred total, preferred agricultural and preferred non-agriculture. The results show that there are significant and opposing trends in Ukraine's exports to the EU under the DCFTA at a disaggregated level.

Keywords: foreign trade, the Deep and Comprehensive Free Trade Area, economic growth, agricultural sector, tariffs, exports, value, disaggregated approach.

Хеллаер М. Торговля Украины в рамках УВЗСТ: дезагрегированное статистическое исследование. В статье рассмотрен дезагрегированный подход к анализу экспортных результатов Украины, при котором исследуются экспортные показатели по сельскохозяйственной и несельскохозяйственной продукции, а также по предпочтительному сельскохозяйственному и несельскохозяйственному экспорту из Украины в ЕС. Выявлены существенные и противоположные тенденции в экспорте Украины в ЕС в рамках УВЗСТ на дезагрегированном уровне.

Ключевые слова: внешняя торговля, углубленная и всеобъемлющая зона свободной торговли, экономический рост, аграрный сектор, тарифы, экспорт, стоимость, дезагрегированный подход.

Background. Ukraine exported 16,2 billion EUR to EU in 2017 which is a significant increase (27 %) over 2016 and reverses a steady decline in exports since 2010. However, it is unclear whether this last annual growth is an underlying trend or one off spike (*table 1*).

Analysis of the trade between EU and Ukraine [1] shows that of the 19949 customs codes of the EU TARIC (Tarif Intégré Communautaire; Integrated Tariff of the European Communities) system of product classification, Ukraine exports (based on analysis of EU imports from Ukraine) 6,940 products (average 2015–2017).

To examine the underlying trend in growth of exports, a 3-year average can be used to «smooth» the data. This shows that in 2017, the smoothed growth in exports was 7,9 % (average growth 2015–2017) and average smoothed growth since the de-facto application of the DCFTA is 2014 in – 0,4 % per annum and this compares with the average smoothed growth for the 4 years prior to the DCFTA (2010–2013) of +10.0 % per annum.

Table 1

Export from Ukraine to EU

Year	Agri exports		Non-Agri exports		Total Trade	
	Value, billion EUR	Growth, %	Value, billion EUR	Growth, %	Value, billion EUR	Growth, %
2010	1,6	–	9,5	–	11,1	–
2011	2,6	63,8	12,1	26,7	14,7	32,0
2012	4,1	57,8	10,1	–16,1	14,2	–3,1
2013	3,8	–7,0	9,6	–5,6	13,3	–6,0
2014	3,9	3,5	9,3	–2,7	13,2	–1,0
2015	4,0	2,7	8,3	–10,6	12,3	–6,7
2016	4,1	1,3	8,7	4,4	12,8	3,4
2017	5,4	31,7	10,8	24,7	16,2	27,0

Source: composed by the author according to [1].

Similar trends are observed in non-agricultural exports, which has increased since 2010 2017, largely due to the increase in non-agricultural exports in 2017 alone. The average smoothed increase in exports of non-agricultural production decreased after the FTA by 2,8 % per annum between 2014 and 2017 compared to an increase of 10,1 % per annum between 2010 and 2013.

Despite the fact that agricultural exports from Ukraine turned out to be much better than exports of non-agricultural production, increasing from 1,7 billion EUR in 2010 to 5,4 billion EUR in 2017, the bulk of growth was observed in the FTA. The average gradual increase in agricultural exports after FTA was 8,0 % per annum between 2014 and 2017, but was significantly lower than the average growth rate of 16,6 % per annum between 2010 and 2013. As a result of this difference in indicators, there has been a shift in the importance of Ukraine's agriculture exports to the EU during the period where the share of Ukraine's agriculture exports to the EU in 2017 (on average 2015–2017) by a third (32,7 %) compared to only a quarter (24,8 %) in 2013 (2011–2013 average). However, this was part of a long-term trend, as agriculture exports to the EU accounted for only 17,2 % in 2010 (2008–2010 average). From 2010 to 2017, the number of products exported by Ukraine increased from 63838 HS8 lines in 2010 (on average 2008–2010) to 6940 in 2017 (2015–2017), up 15 % over the period. Agricultural exports increased by 74,4 % over the period and non-agricultural exports by 7,6 %. This indicates a significant diversification trend. Importantly, most of this diversification occurred after the DCFTA with overall declines in total and non-agricultural products exported between 2010 and 2013 (from 6388 to 5712 and; 5774 to 5022, respectively) and only a slight increase in agricultural exports to the EU (from 664690). This means that the number of goods exported to the EU from Ukraine increased by 21,5 % between 2014 and 2017 from 5712 in 2013 to 6940 in 2017. Agricultural exports increased from 690 in 2013 to 1158 in 2017 (+67,8 %) and non-agricultural exports from 5022 to 5782 (15,1 %) over the same period.

Notwithstanding the increase diversification of Ukraine's export base to the EU since implementation of the DCFTA, Ukraine's exports to the EU have been disappointing given the expected impact. However, the above analysis does not link causality and therefore, it is unknown whether this failure of the DCFTA to stimulate Ukraine's exports are due to fundamental flaws in the policy approach or from exogenous factors affecting performance or simply that insufficient time has passed for the mechanisms to have an impact. Similarly, it is unknown if the diversification of Ukraine's export base to EU post DCFTA is attributable to DCFTA or other factors (eg collapse of certain industries in Ukraine during crises).

The review of scientific sources. In terms of impact of preferential/free trade agreements, the main body of literature uses Computable General Equilibrium estimation to predict the impact on trade and for Ukraine this was mostly undertaken ex ante with a range of predictions from increases in exports of Ukraine to EU due to the DCFTA of between 6,3 % and 15 % in the first year, that is the increase over and above expected normal increases [2–4].

The most comprehensive modelling of the predicted sector impact on Ukraine's exports to EU is given in Berden et al 2007 [2] but no recognition is given to the differences in Ukraine's pre and post tariff levels at a product level (tariffs within sector can vary greatly).

Kravchuk (2016) [5] modelled the expected increase in exports to the EU post DCFTA at a sector level stating *«only the most competitive industries would thrive»* suggesting that the tariff preference effect of the AA/DCFTA would not be significant except in the most competitive sectors which may have increased exports anyway. Kravchuk modelled Ukrainian exports retrospectively and identified crop production (cereals and oilseeds) as having the greatest potential with expected growth of 22 % followed by textiles and clothing at 18 %. No further sectors were presented. However, he concludes, *«This scenario has already been borne out by the actual impacts of the EU's unilateral market opening to Ukraine in 2014»*.

The **aim.** Exemption from «customs duties and charges having equivalent effect» can only have a potential effect of increasing the exports from Ukraine to EU if the AA/DCFTA provided Ukraine with a significant margin of preference over the previous market entry regime given by the EU to Ukraine under the general system of preferences (GSP) so that it provided Ukraine with a price advantage. Few studies on trade performance generally actually examine margins of preferences at a detailed product level and the literature and modelling predicting the impact of AA/DCFTA on Ukraine's trade compared «sector averages» and which hides impact of preferences within groups of products that can differ significantly (EU TARIC assigns market entry conditions at an HS 8 or 10 level which can vary from significantly). This Article will examine Ukraine's trade at this disaggregated level to see if there was expected performance in products that enjoyed better market access under the DCFTA than those products where there was no change.

Materials and methods. McQueen and Stevens [6] undertook the first real analysis of the margins of preferences on EU imports in a study on imports from African, Caribbean and Pacific States (ACP). This analysis covered all products accounting for 1 per cent or more of ACP exports to the European Union in 1987, and showed that of these products (accounting for 75 % of ACP exports), 60 % were not subject to MFN tariffs or quantitative restrictions against third countries. Therefore, there was no margin of preference on at least 45 % of ACP exports to the European Union. The percentage share is strongly influenced by the world price of crude oil (by far the most important ACP export) and would have been even greater in previous years when oil prices were higher than in 1987. McQueen and Stevens concluded that analysing the effects of preferences based on an analysis of *total* ACP exports is therefore invalid.

Therefore, any meaningful investigation of the impact of a tariff preference agreement such as the AA/DCFTA must focus on those exports for which a margin of preferences was created by the AA/DCFTA itself, comparing with the previous applicable tariffs/regime (that is compare with GSP, not the Most Favoured Nation (MFN) rate that is given as the base rate of the DCFTA agreement).

The range of applicable tariffs on the TOP-10 exports of Ukraine at entry into force of the AA/DCFTA was provided by [7] and summarised in *table 2* below.

Table 2

Range of applicable tariffs on top exports per HS chapter

HS Chapter	Description	Tariff Range and EIF, %	Years to eliminate (staging)
01	Live animals	0-6,7	0-3
02	Meat	10-20 + TRQ	5-7
03	Fish	0	n/a
04	Dairy	8-17 + TRQ	5-7
05-06	Other Animal origin products and Live plants	0	n/a
07	Vegetables	0-16 + TRQs	0-5 (but some tariffs 50 % reduction)
08-09	Fruits; spices	0	n/a
10	Cereals	0-16 + TRQ	0-5
11	Products of the milling industry	0 + TRQ	n/a
12-15	Oil seeds, Vegetable plaiting materials and Vegetable saps and Animal or vegetable oils	0	n/a
16	Preparations of meat, of fish or of crustaceans, molluscs	0-14,4 + TRQ	0-7 (but some tariffs 50 % reduction)
17-18	Sugar and Cocoa	0+TRQ	n/a
19	Preparations of cereals, four, starch or milk	0-16 + TRQ	0-5
20	Preparations of vegetables, fruit, nuts	0-30 +TRQ	n/a
21	Miscellaneous edible preparations	0-9 + TRQ	n/a

End of the Table 2

HS Chapter	Description	Tariff Range and EIF, %	Years to eliminate (staging)
22	Beverages, spirits and vinegar	0+ TRQ	n/a
23	Residues and waste	0-16 + TRQ	0-7
24	Tobacco	0 + TRQ	n/a
25	Salt	0-16	0-5
26-27	Ores, slag and ash and Mineral fuels	0	n/a
28	Inorganic chemicals	0-3,3	0-3
29	Organic chemicals	0-4,3 + TRQ	0-3
30	Pharmaceutical products	0	n/a
31	Fertilisers	0-4,34	0-3
32	Tanning or dyeing extracts	0-4,8	0-5
33	Essential oils and resinoids	0-9 + TRQ	n/a
34	Soap	0	n/a
35	Albuminoidal substances	0 (8,3 + 8,9 EUR /100 kg/net	n/a
36-37	Explosives; pyrotechnic products; matches and Photographic	0	n/a
38	Miscellaneous chemical products	0 + TRQ	n/a
39	Plastics	0-4,3	0-3
40	Rubber	0-8	0-5
41	Raw hides and skins (other than furskins) and leather	0-4,5	0-5
42	Articles of leather	0-6,5	0-3
43	Fur, skins and artificial fur	0-6,67	0-3
44	Wood and articles of wood	0-4,7	0-3
45-68	Various non-agricultural products	0	n/a
70	Glass and glassware	0-6,67	0-5
71	Natural or cultured pearls, precious or semi-precious stones	0-6,67	0-3
72-80	Metals and articles thereof	0	n/a
81	Other base metals; cermets; articles thereof	0-7,2	0-5
82	Tools, implements, cutlery, spoons and forks, of base metal	0-6,67	0-3
83	Miscellaneous articles of base metal	0-6,67	0-3
84	Machinery and mechanical appliances	0	n/a
85	Electrical machinery and equipment and parts thereof	0-12	0-7
86	Railway or tramway locomotives, rolling stock and parts thereof	0	n/a
87	Vehicles other than railway or tramway rolling stock	0-8,6	0-7
88-89	Aircraft and boats	0-6,67	0-3
90	Optical and measuring devices	0	n/a
91	Clocks and watches and parts thereof	0-10	0-3
92	Musical instruments	0-6,7	0-3
93	Arms and ammunition; parts and accessories thereof	0-1,8	0-3
94-95	Furniture and Toys	0-6,7	0-3
96-97	Miscellaneous articles and Works of art	0	n/a

Source: calculated by the author from [8].

This shows that the analysis at a HS two customs code level is already insufficient to understand the price advantage under the AA/DCFTA and typical CGE models and other analyses exam sectors using EU Nomenclature des Activités Économiques dans la Communauté Européenne (NACE) or Standard Industry Classification (SIC) which is far more aggregated than even 2 digit customs codes (and these do not correlate so that actual tariffs cannot be attributed).

Results. An analysis of all Ukraine's exports to the EU (averaged 2015–2017) valued over 1 million EUR was undertaken. Of the 6940 products exported from Ukraine to the EU, 768 are valued over 1 million EUR and these account for 96,5 % of total exports.

Within this group of 768 tariff lines, only 211 products have a margin of preference under AA/DCFTA over GSP, amounting to 2,27 billion EUR of exports to the EU or 17,1 % of the sample. Therefore, only 17,1 % of Ukraine's exports had improved market access under the AA/DCFTA and this could have masked the potential market entry effects of the AA/DCFTA.

Table 3 below compares the performance of Ukrainian exports to the EU at an aggregate (Total Trade) level and then disaggregated into two further groups: those that had a preference under the AA/DCFTA, including tariff rate quota (TRQ), (Preferential Trade) and those products that experience no change in market access (non-preferential trade).

Table 3

EU Imports from Ukraine

Year	Preferential Trade		Non-Preferential Trade		Total Trade	
	Value, billion EUR	Growth, %	Value, billion EUR	Growth, %	Value, billion EUR	Growth, %
2010	1,2	30,9	7,6	57,4	11,1	43,0
2011	1,4	20,6	10,5	38,0	14,7	32,0
2012	1,6	13,4	11,3	8,1	14,2	-3,1
2013	1,4	-11,1	11,0	-2,7	13,3	-6,0
2014	1,7	15,4	10,9	-1,0	13,2	-1,0
2015	1,9	12,1	10,0	-7,9	12,3	-6,7
2016	2,2	18,8	10,1	0,6	12,8	3,4
2017	2,7	22,7	12,9	27,6	16,2	27,0

Source: composed by the author according to [1].

Total and non-preferential exports from Ukraine performed similarly both pre and post application of the AA/DCFTA with average growth in exports to the EU of total exports declining from 16,5 % pre AA/DCFTA (2010–2013) to only 5,7 % post AA/DCFTA (2014–2017) and growth in non-preferential exports averaging 25,2 % pre AA/DCFTA to 4,8 % post DCFTA. By contrast, preferred exports from Ukraine to EU performed worse than total and non-preferred pre AA/DCFTA growing on average by only 13,4 %. This is not surprising given that these products all faced tariff

barriers under the GSP. As expected, these products then performed better than average and non-preferred exports post AA/DCFTA growing on average by 17,3 % per annum; growing more than 3 times faster per annum than total and non-preferred.

Examining smoothed growth rates (based on average of 3 year averages) shows an even bigger difference with average annual smooth growth of total exports of Ukraine to EU of -0,4 %, non-preferred of +0,4 % and preferred products of +11,3 %, more than 28 times faster growth than non-preferred. Moreover, the share of the sample in total trade post AA/DCFTA is significantly larger, indicating a change in structure of exports over the period with large declines in exports of certain products (that had been valued over 1 million EUR pre AA/DCFTA but did not feature post AA/DCFTA).

The largest part of preferred exports is in agricultural exports, totaling 1,4 billion EUR in the sample (2015–2017) or 61 % of the sample. This again is not surprising as under GSP, the greater number of protected products are in the agricultural sector.

Table 4 below shows the evolution of total agricultural, non-preferred agricultural and preferred agricultural exports under AA/DCFTA.

Table 4

Agricultural Export from Ukraine to EU

Year	Preferential Agri Trade		Non-Preferential Agri Trade		Total Agri exports	
	Value, billion EUR	Growth, %	Value, billion EUR	Growth, %	Value, billion EUR	Growth, %
2010	0,6	55,6	0,8	-12,4	1,6	-8,5
2011	0,6	0,6	1,4	71,8	2,6	63,8
2012	0,8	27,7	3,2	124,4	4,1	57,8
2013	0,6	-22,0	3,1	-3,5	3,8	-7,0
2014	0,8	33,2	3,1	-2,8	3,9	3,5
2015	1,0	20,3	3,0	-1,8	4,0	2,7
2016	1,4	44,3	2,6	-12,9	4,1	1,3
2017	1,8	27,0	3,5	34,0	5,4	31,7

Source: composed by the author according to [1].

Average annual growth in exports to the EU of total agricultural exports declined from 26,5 % pre AA/DCFTA (2010–2013) to only 9,8 % post AA/DCFTA (2014–2017). Growth in non-preferential agricultural exports performed even worse declining from an average of 45,1 % per annum pre AA/DCFTA to only 4,1 % post DCFTA.

Again, preferred exports from Ukraine to EU performed worse than total and non-preferred pre AA/DCFTA growing on average by only 15,5 %; but performed better post AA/DCFTA, growing by an average of 31,2 % per annum post AA/DCFTA, that is growing more than 7 times faster per annum than non-preferred.

Total and non-preferred smoothed agricultural export growth rates performed similarly with average annual growth of 8,0 % and 9,3 % respectively whilst preferred agricultural exports grew by 21,6 %, more than 2 times faster growth than non-preferred. This difference between nominal and smoothed growth can be attributed to the extremely high growth in 2017, especially compared to slow and negative growth 2014–2016.

Non-agricultural exports from Ukraine to the EU enjoying a tariff preference under the DCFTA total 0,9 billion EUR (2015–2017) or 39 % of the sample as shown in *table 5* below.

Table 5

Non-Agricultural Export from Ukraine to EU

Year	Preferential Non-Agri Trade		Non-Preferential Non-Agri Trade		Total Non-Agri exports	
	Value, billion EUR	Growth, %	Value, billion EUR	Growth, %	Value, billion EUR	Growth, %
2010	0,5	12,4	6,7	74,9	9,5	57,6
2011	0,8	41,3	9,0	33,8	12,1	26,7
2012	0,8	2,8	8,1	-10,6	10,1	-16,1
2013	0,8	-1,2	7,9	-2,4	9,6	-5,6
2014	0,9	2,3	7,9	-0,3	9,3	-2,7
2015	0,9	4,0	7,0	-10,3	8,3	-10,6
2016	0,8	-9,2	7,5	6,4	8,7	4,4
2017	0,9	16,0	9,4	25,3	10,8	24,7

Source: composed by the author according to [1].

Average annual growth in exports to the EU of total non-agricultural exports declined from 15,7 % pre AA/DCFTA (2010–2013) to only 4,0 % post AA/DCFTA (2014–2017). Growth in non-preferential non-agricultural exports performed even worse declining from an average of 23,9 % per annum pre AA/DCFTA to 5,3 % post DCFTA.

Preferred non-agricultural exports from Ukraine to EU performed similarly to total exports pre AA/DCFTA growing on average by only 13,8 % and grew by an average of 3,3 % per annum post AA/DCFTA.

Total and non-preferred smoothed non-agricultural export growth rates declined from an average annual growth of 10,1 % per annum and 19,9 % pre AA/DCFTA to declining by an average of -2,8 % and -0,8 % post DCFTA. However, preferred non-agricultural exports performed better and grew by 13,9 % pre AA/DCFTA and continuing to grow post AA/DCFTA, albeit at a lower rate of +1,4 %.

In all cases, preferred exports from Ukraine to EU performed better than non-preferred exports after the implementation of the AA/DCFTA in total, agricultural and non-agricultural trade.

Conclusion. With 4 years of data since the effective application of DCFTA provisions on Ukraine’s exports to the EU, it shows that Ukraine’s exports have not significantly improved under the DCFTA. Average EU imports

from Ukraine in 2017 (smoothed 2015–2017 to take account of annual anomalies) was 13,8 billion EUR, compared with imports from Ukraine in 2013 (averaged 2011–2013) of 14,1 billion EUR. This shows that Ukraine’s exports are less post DCFTA than pre DCFTA.

This runs contrary to both the EU and Ukrainian policy objective of the DCFTA as well as traditional economic theory that states that with the removal of tariffs, trade between the two parties should increase due to specialisation in areas of comparative advantage. It therefore would have been expected that Ukraine’s exports to the EU (measured by the EU as imports from Ukraine) should have increased post DCFTA.

A literature review of ex ante models of the AA/DCFTA generally predicted a positive impact on Ukraine’s exports to the EU with a predicted increase in exports in the short run of between 1–15 % and an average predicted impact across studies of 7,7 % directly attributed to the application of the AA/DCFTA. Given this is the predicted impact under the DCFTA and average growth in exports from Ukraine to EU pre implementation of the DCFTA trade regime (2011–2013) had been 10,0 % per annum, then actual observed increase in Ukraine’s exports could have been expected to be up to +17,7 % (7,7 % due to AA/DCFTA and a further 10 % due to underlying growth trend).

Examining Ukraine’s exports to the EU in 2014 revealed that only 17,1 % of Ukraine’s exports to the EU had improved market access under the AA/DCFTA compared with GSP so that in the short run, aggregate increases in Ukraine’s exports to the EU due to the tariff preference part of the AA/DCFTA would most likely be small.

However, analysis of this preferred exports to the EU of products showed that post 2014, this group of exports increased significantly more than non-preferred exports (as expected). Total preferred exports grew by an average of 15,4 % and preferred agricultural exports grew by 33,2 %, which is much closer to the ex-ante predictions. This shows that although there has been widespread criticism of the effectiveness of the DCFTA between Ukraine and EU (and also of FTAs in general), that actually products where there have been improved market access under the DCFTA have performed well and increased exports. However, since these exports represent a relatively small proportion of Ukraine’s total exports (less than one fifth), this performance has been masked by the non-preferred exports whose trade regime to the EU had not changed at all under the DCFTA.

REFERENCES

1. Official site. *eurostat.ec.europa.eu* Retrieve from <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/> [in English].
2. Berden, K., Smakman, F., & Wymenga, P. (2007). Trade Sustainability Impact Assessment for the FTA between the EU and Ukraine within the Enhanced Agreement. Ecorys Ltd Netherlands [in English].

3. Sidenko, V. (2007). EU–Ukraine Relations in the Context of a Possible Free Trade Agreement. *EU Working Papers* [in English].
4. Movchan, V., & Giucci, R. (2011). Quantitative Assessment of Ukraine’s Regional Integration Options: DCFTA with European Union vs. Customs Union with Russia, Belarus and Kazakhstan. German Advisory Group Institute for Economic Research and Policy Consulting [in English].
5. Kravchuk, A., & Popovych, Z. (2016). The expected impact of the EU-Ukraine Association Agreement. Transnational Institute, Amsterdam; Rosa Luxembourg Stiftung, Brussels. Center of Social and Labor Research, Kiev [in English].
6. McQueen, M., & Stevens, C. (1989). Trade preferences and Lomé IV: Non-traditional ACP exports to the EC. *Development Policy Review*, (Vol. 7) [in English].
7. Hellyer, M., Nerpi, S., & Pyatnytskiy, V. (2015). Encyclopaedia Of Exporting To The EU Under The DCFTA. London CTA Economic & Export Analysts Ltd [in English].
8. EU TARIC. Retrieve from https://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/ [in English].

The article submitted to editor’s office on 26.11.2019.

Хеллаєр М. Торгівля України в рамках ПВЗВТ: дезагреговане статистичне дослідження.

Постановка проблеми. Україна підписала Угоду з Європейським Союзом у 2014 році, що передбачає створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВЗВТ), з очікуванням та прогнозами на основі економічного моделювання, через що відбудеться негайне значне збільшення експорту з України до ЄС. Однак, насправді, після відкриття ринку ЄС фактично обсяги торгівлі України за 3 роки зменшились.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчаючи результати діяльності торгівлі в цілому або на галузевому рівні, визначено, що після підписання угоди торговельна діяльність проводиться на сукупному рівні.

Мета статті – дослідження результативності України на дезагрегаційному рівні з урахуванням відмінностей на національному рівні та беручи до уваги продуктивний рівень існування переваг у торговельному режимі України до та після ПВЗВТ.

Матеріали та методи. Використано методи аналізу та синтезу, статистичної обробки даних, дезагрегаційний підхід до аналізу експорту. Дослідження базується на даних ЄС про експорт продукції; про тарифи; а також на даних Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

Результати дослідження. Запропоновано застосовувати дезагрегаційний підхід до аналізу показників експорту всієї, а також сільськогосподарської та несільськогосподарської продукції. Водночас проведено аналіз за показниками привабливішого експорту продукції (як сільськогосподарської, так і несільськогосподарської) з України до ЄС. За результатами дослідження визначено, що в експорті України до ЄС в рамках ПВЗВТ спостерігають значні та протилежні тенденції на дезагрегованому рівні.

Висновки. Доведено, що попри те, що в цілому після ПВЗВТ український експорт виглядає недостатньо привабливим, експертиза конкурентоспроможних для українського експорту продуктів (тих, що покращили доступ до ринку в межах ПВЗВТ) насправді виявилася, як і очікувалося, ефективною.

Ключові слова: зовнішня торгівля, поглиблена і всеохоплююча зона вільної торгівлі, ПВЗВТ, економічне зростання, аграрний сектор, тарифи, експорт, вартість, дезагрегований підхід.

ФІНАНСИ ТА ІНВЕСТИЦІЇ

УДК 339.727.2 DOI: [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2019\(107\)08](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2019(107)08)

ДЗЮБА Павло д. е. н., доцент, доцент кафедри міжнародних фінансів
Інституту міжнародних відносин Київського
національного університету імені Тараса Шевченка
E-mail: pavlo.dziuba@gmail.com вул. Юрія Ілленка, 36/1, м. Київ, 04119, Україна
ORCID: 0000-0003-2932-0908

БІГЕВІОРИЗМ: ЕВОЛЮЦІЯ ТА МІСЦЕ В ТЕОРІЇ МІЖНАРОДНОГО ПОРТФЕЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

Доведено окремий статус бігевіоризму в сучасній теорії міжнародного портфельного інвестування, який не є самодостатнім в епістемологічному сенсі, а лише коригує рішення портфельних інвесторів за портфельною та вартісною парадигмами міжнародного інвестування. Обґрунтовано схильність до інвестування на місцевих ринках як одного з найпоширеніших відхилень рішень міжнародних портфельних інвесторів та чинника, що перешкоджає міжнародному рухові портфельних інвестицій.

Ключові слова: поведінкова теорія, міжнародне портфельне інвестування, схильність до інвестування на місцевих ринках, теорія перспектив, теорія поведінкового портфельного менеджменту.

Дзюба П. Бихевиоризм: эволюция и место в теории международного портфельного инвестирования. Доказан отдельный статус бихевиоризма в современной теории международного портфельного инвестирования, который не является самодостаточным в эпистемологическом смысле, а лишь корректирует решения портфельных инвесторов согласно портфельной и стоимостной парадигмам международного инвестирования. Обоснована склонность к инвестированию на локальных рынках как одного из наиболее распространенных поведенческих отклонений решений международных портфельных инвесторов и фактора, препятствующего международному движению портфельных инвестиций.

Ключевые слова: поведенческая теория, международное портфельное инвестирование, склонность к инвестированию на локальных рынках, теория перспектив, теория поведенческого портфельного менеджмента.

© Дзюба П., 2019

Постановка проблеми. Сучасна теорія міжнародного портфельного інвестування пройшла тривалий шлях розвитку, численні трансформації та удосконалення, розширення й поглиблення. І хоча здебільшого вона розвивалася еволюційно, спостерігалася принаймні одна наукова революція, що ознаменувала появу нової – портфельної – парадигми, яка стала домінувати. Сьогодні ця теорія має складну гносеологічну структуру, розвивається на біпарадигмальній основі, дедалі яскравіше демонструє мультидисциплінарний характер. Традиційні погляди на процес міжнародного портфельного інвестування базуються на раціональному характері поведінки індивідів-інвесторів, проте на практиці таке припущення часто не підтверджується. Поведінкові теорії, які значною мірою формують мультидисциплінарність науки міжнародного портфельного інвестування, опонують концепції раціональності, розглядають ірраціональні рішення інвесторів, фокусуються на окремих специфічних поведінкових відхиленнях інвестиційних рішень, мають високий ступінь емпіричної перевірки. Бігевіористські теорії у багатьох випадках є валіднішими порівняно з традиційними, оскільки мають значно менше припущень, а самі припущення є реалістичнішими.

Отже, важливим у теоретично-методологічному плані та актуальним щодо розвитку науки є дослідження основних положень цих теорій з метою ідентифікації їх місця в системі знання з міжнародного портфельного інвестування, визначення їх гносеологічного статусу та основних напрямів взаємозв'язку з іншими складниками теорії. Практична актуальність цього завдання зумовлена наявністю низки поведінкових парадоксів, пов'язаних з міжнародними інвестиційними рішеннями та які неможливо пояснити в рамках методології традиційних теорій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження та публікації у сфері міжнародного портфельного інвестування сконцентровані історично в рамках двох великих тематичних кластерів, які представляють дві наявні у цій галузі парадигми. Так, ключові етапи еволюції портфельної парадигми міжнародного інвестування формувалися у наукових розробках таких відомих учених, як Г. Марковіц, А. Рой, В. Шарп, Р. Мертон, Б. Солнік, Ф. Лонджин, Б. Ром, К. Фергюсон, Дж. Чен, М. Тодоні, Ч. Еун і Б. Резнік, С. Макдоуел, Дж. Флетчер [1–14] та ін. Науковцями сформовано три основні етапи розвитку портфельної парадигми: теорія портфеля, теорія ринку капіталу та постсучасна теорія портфеля, а також визначено п'ять її основних концепцій: ефективного портфеля; диверсифікації; оптимізації; міжнародної диверсифікації та оцінювання дохідностей. Традиційна вартісна парадигма міжнародного інвестування сформувалася та розвивалася під впливом наукових досліджень Б. Грема та Д. Додда [15], Я. Тінбергена [16], Ю. Фамі й К. Френча [17–21], М. Ганауера та М. Лінгарта [22], Н. Сакісі, Ф. Фабоцці та С. Тана [23], С. Еснеса і Т. Московіца [24] та ін. Зазначені парадигми мають у своїй основі принципово відмінні моделі постановки наукових проблем та їхнє розв'язання. Поява ж поведінкових

теорій, приміром, викладених у працях Г. Шефріна та М. Стетмена [25], Т. Говарда [26; 27] та ін., поставила на порядок денний питання про їх науковий статус і місце в наявній системі знань. Так, поведінкову портфельну теорію Т. Говарда називають іноді новою парадигмою, що наразі не знайшло підтвердження в науковій літературі, а питання її епістемологічної ідентифікації залишається невирішеним.

З-поміж останніх досліджень поведінкового напрямку доцільно відзначити праці Дж. Бі, Г. Джина та К. Менга [28], Й. Лоу [29]. Проте емпіричний напрям розвитку бігевіоризму в частині прийняття інвестиційних рішень міжнародними інвесторами сконцентрований переважно у сфері дослідження такого визначального поведінкового відхилення, як схильність до інвестування на місцевих ринках, зокрема в дослідженнях А. Оелера, Ш. Уендта та М. Горна [30], Р. Макгерже, С. Пола й С. Шанкара [31], М. Гераніо та В. Лаззарі [32] та ін.

Метою статті є визначення місця поведінкової портфельної теорії у сучасній системі знань з міжнародного портфельного інвестування, ідентифікація основних напрямів її взаємозв'язку з іншими складниками наявного знання на основі дослідження її основних сутнісних рис і недоліків.

Матеріали та методи, що використано в дослідженні, охоплюють загальнонаукові методи пізнання – аналіз і синтез, абстрагування, історичний та системний підхід; а також специфічні, зокрема логічне та графічне моделювання. Дослідження проведено на основі праць провідних учених у сфері фінансової теорії та міжнародного портфельного інвестування, бігевіоризму.

Результати дослідження. Поведінкові теорії завжди протиставляли своє бачення рішень індивідів раціональній основі, і це стосується не лише міжнародного портфельного інвестування, а й інших сфер. Попри те, що окремі поведінкові аспекти рішень щодо портфельного інвестування можна виділити в рамках теорії ігор, основоположним дослідженням у цій сфері прийнято вважати працю Д. Канемана та А. Тверські «Теорія перспектив: аналіз рішень в умовах ризику» (1979 р.) [33]. Теорія Канемана і Тверські опонує не буквально портфельній оптимізації на основі корисності, а теорії корисності у принципі, протиставляючи їй поведінкову теорію перспектив. Згідно з нею у процесі прийняття рішень в умовах ризику спостерігають два важливі поведінкові ефекти: ігнорування та визначеності. Перший означає, що індивіди зазвичай відхиляють альтернативи, що передбачені всіма можливими варіантами розвитку (перспективами). Цей ефект призводить до нестабільності рішень за умов різного формату представлення передбачуваного вибору. Другий ефект свідчить, що індивіди недооцінюють єдино можливі перспективи порівняно з тими, що досягаються лише з певною імовірністю. Така поведінка спричиняє зниження схильності до ризику в перспективах із напевно можливими прибутками та зростання цієї схильності у перспективах із напевно можливими збитками. Втім, функція вартості

прибутків та/або збитків є опуклою донизу для позитивного діапазону незалежної змінної та опуклою догори для негативних значень останньої. Тож ступінь опуклості є вищим у другому випадку.

Ще однією гносеологічно значущою поведінковою теорією прийняття рішень в умовах невизначеності є так звана теорія *SP/A*, розроблена у 1987 р. Л. Лопес [34]. Назва цієї теорії походить від таких важливих психологічних аспектів і відчуттів індивіда, як безпека (*S*), потенціал (*P*) та прагнення (*A*)¹. Тлумачення безпеки у Лопес збігається з її баченням у рамках підходу максимальної визначеності, а саме уникнення низького рівня кінцевого багатства. Схоже бачення стосується й прагнення: за підходом максимальної визначеності, тобто мінімальна прийнятна дохідність *MAR*². Потенціал має досягнути високого рівня кінцевого багатства.

За теорією *SP/A*, бажання агентів приймати ризик залежить від двох емоцій: страху та надії. Формалізовано їхній вплив визначається як відповідні ваги-частки до дизкумулятивних ймовірностей. Для визначення очікуваного багатства Лопес використовує просту формулу:

$$E(W) = \sum p_i W_i, \quad (1)$$

де $E(W)$ – очікуване багатство;

p_i – ймовірність отримання i -го рівня багатства;

W_i – i -й рівень багатства.

Формулу (1) можна представити у форматі дизкумулятивних ймовірностей:

$$E(W) = \sum D_i (W_i - W_{i-1}), \quad (2)$$

де $W_1 \leq W_2 \leq \dots \leq W_n$;

$W_0 = 0$;

$i = 1, 2 \dots n$;

D_i – дизкумулятивна ймовірність реалізації певного рівня багатства.

Дизкумулятивна ймовірність є оберненою до кумулятивної. Вона означає, що рівень багатства W_1 буде отриманий напевно: ймовірність 100 % ($D_1 = 1$). Рівень багатства $W_2 - W_1$ буде отримано з ймовірністю D_2 і т. д.

За теорією *SP/A*, емоція страху інкорпорована до завищення часток ймовірностей гірших результатів порівняно з кращими. Такі індивіди оцінюють майбутнє багатство песимістично. Емоція надії передбачає надзвичайно оптимістичне оцінювання майбутнього багатства – індивіди завищують частки ймовірностей кращих результатів порівняно з гіршими. У термінах моделі *надія* – це потенціал, а *страх* – це безпека. Зрештою, ці емоції зумовлюють вибір кожного індивіда, формуючи дизкумулятивну функцію. Вибір слід робити так, аби збалансувати вплив обох емоцій.

¹ Від англ. *security*, *potential* та *aspiration* відповідно.

² Від англ. *minimum acceptable return* – мінімальна прийнятна дохідність.

Поведінкову теорію в контексті портфельного вибору сформульовано у 2000 р. в дослідженні Г. Шефріна та М. Стетмена «Поведінкова теорія портфеля» [25]. Як зазначають самі автори, їхня теорія базується на двох попередніх – теорії *SP/A* і теорії перспектив. При цьому з теорії перспектив вони запозичили ідею так званого множинного ментального обліку³. Відповідно розроблено дві версії поведінкової теорії портфеля: на основі *одиночного ментального обліку* (модель *SA*) та на основі *множинного ментального обліку* (модель *MA*).

Модель SA передбачає, що всі інвестори розглядають портфель як цілісність, тобто керуються підходом *одиночного ментального обліку*. Цей підхід багато в чому збігається з постулатами теорії портфеля [25, с. 133], зокрема стосовно сприйняття інвесторами коваріацій. Оскільки традиційна ефективна множинність генерується у системі координат «ризик – очікувана дохідність», то за *SA*-моделлю незалежною змінною виступає ймовірність того, що кінцеве багатство буде меншим від бажаного рівня – $Prob(W \leq A)$. Залежною змінною виступатиме очікуваний рівень багатства $E(W)$ в умовах трансформації дизкумулятивної функції внаслідок впливу емоцій, досліджених у моделі *SP/A*, – $(E_h(W))$. Техніка генерування множинності залишається незмінною. До того ж ефективні поведінкові портфелі переважно не є ефективними як за традиційним підходом⁴, так і за теоремою структури портфеля.

На відміну від підходу на основі корисності, який ураховує лише ризик, дохідність і схильність до ризику, оптимальний поведінковий портфель формується з урахуванням п'яти факторів. Ці фактори охоплюють власне ступінь страху та надії, а також ступінь прагнення та два спеціальні відносні показники, що характеризують силу страху щодо надії та силу прагнення щодо надії та страху.

Модель MA передбачає, що інвестори розглядають портфель не як цілісність, а як дизагредовані інвестиції, та не зважають на коваріації між різними частинами цих інвестицій. Ця модель виходить з того, що здебільшого інвестори мають не лише високий чи лише низький рівень прагнення, а в ментальному плані поєднують обидва. Портфелі таких індивідів обліковуються у їхній свідомості як кілька умовних пірамідальних прошарків, що слугують різним цілям, приміром, уникнення втрат, отримання прибутків тощо [25, с. 141]. Ці прошарки і представляють окремі ментальні рахунки інвесторів.

³ Multiple mental accounting.

⁴ Інші емпіричні дослідження, навпаки, засвідчують ефективність поведінкових портфелів у традиційному розумінні. Приміром, дослідження М. Пфіфельманн, Т. Роджера та О. Бурачнікової показує, що в умовах відсутності будь-яких обмежень 70 % ефективних поведінкових портфелів, сформованих за моделлю Шефріна-Стетмена, будуть ефективними за Марковіцем [35]. При цьому ефективні поведінкові портфелі геометрично розташовані у правій верхній частині ефективної множинності Марковіца, що характеризує їх високий ризик. У практичній площині це означає, що навіть коли ефективні поведінкові портфелі є ефективними у традиційному сенсі, вони не будуть обрані як оптимальні пересіченими інвесторами, оскільки такий вибір має передбачати високий ступінь схильності до ризику.

Модель Шефріна-Стетмена розглядає два ментальні рахунки – для високого та низького рівня прагнення. Загалом вона відповідає сучасній практиці інвестиційного менеджменту: різні субпортфелі управляються різними менеджерами, над якими стоїть лідменеджер. У цій моделі два ментальні рахунки – це два різні субпортфелі. Початковий рівень багатства розподілений між двома рахунками, проте, оскільки загальна ідея моделі базується на принципі максимальної визначеності, то перша одиниця початкового багатства буде розподілена на користь рахунку з низьким прагненням. Оскільки кожен рахунок управлятиметься з урахуванням окремих інвестиційних цілей, цілком можливі протилежні позиції у рамках цих рахунків, що на рівні всього портфеля можуть приводити до взаємної компенсації.

Розглянута теорія має одну важливу рису: вона доволі добре пояснює окремі рішення портфельних інвесторів, що базуються на особливостях їхньої поведінки та емоціях, проте не дає чітких рекомендацій щодо портфельного вибору. Конкретні управлінські рішення мають прийматися на засадах цієї теорії самими менеджерами. Ідею множинного ментального обліку широко використовують у сучасному інституційному менеджменті, а саме розведення управління окремими субпортфелями за класами активів.

Існують й численні емпіричні приклади неефективності портфельного менеджменту на основі поведінкових підходів, проте його важлива гносеологічна особливість в тому, що він пов'язаний з принципом максимальної визначеності, зокрема з критеріями Роя, Телсера, Катаоки та *VaR*-підходом. Із практичної точки зору, поведінкова теорія Шефріна-Стетмена є позитивною – вона спрямована на забезпечення контролю над ризиком та потенційними втратами, а також ураховує реальні аспекти людської ментальності.

Приклади неефективності поведінкових портфельів надано М. Бестом та Р. Грауером [36]. Досліджено портфелі, що сформовані за теорією перспектив, за двох умов: існування можливостей вільно брати та надавати кошти в позику за безризиковою ставкою та за умови обмеження коротких продажів ризикових активів. Розроблена *статична модель* демонструє так звану несвідому схильність уникати збитків, що призводить до нестабільної структури портфельів. Тест моделі за місячними даними показує, що ті інвестори, хто менш схильний до збитків, активно інвестують у безризикові активи, що зумовлює мінімальний ризик у разі збитків. Так, інвестор з коефіцієнтом схильності до ризику 2,25 (з-поміж 10 несиметричних можливих значень у діапазоні від 1 до 10) інвестує в безризиковий актив усі свої кошти. За річними даними, зазначені інвестори більше запозичують за безризиковою ставкою, що в деяких випадках призводить до банкрутства. Для коефіцієнта схильності 2,25 такі інвестори запозичують учетверо більше власних коштів, ризикуючи втратити 99 % інвестицій. Отже, теорія перспектив має здебільшого нормативний характер.

Динамічна модель дає кращі результати: інвестори зі схильністю на рівні 2 отримують найбільший прибуток та найвищу статистично значущу додаткову дохідність за альфа-коефіцієнтом Дженсена. Проте негативно на таких інвесторів впливає так званий «ефект пам'яті» або «ефект грошей за будинок»⁵, який передбачає, що попередні успіхи суттєво визначають майбутні рішення. Тобто інвестори, які мали високі прибутки в попередніх операціях, схильні інвестувати у більш ризикові папери в майбутньому.

У сучасній практиці міжнародного портфельного інвестування поведінкові впливи найчастіше виявляють у вигляді так званої схильності до інвестування на місцевих ринках⁶. Саме їй присвячено значну частину наукової, передусім емпіричного спрямування, літератури у сфері міжнародного портфельного інвестування бігевіористського напрямку. Сутність цієї поведінкової особливості міжнародних інвесторів у тому, що вони сприймають зарубіжні ринки як щось невідоме, малодосліджене, невизначене. Подібне сприйняття призводить до того, що реальні передумови підвищення ефективності інвестиційних портфельів унаслідок їх міжнародної диверсифікації ігнорують, і такі інвестори віддають перевагу інвестуванню на місцевих ринках. Останні є для інвесторів психологічно близькими, безпечними, зрозумілими, комфортними. Крім того, важливими причинами виникнення такої схильності в сучасній науковій літературі є інституційні бар'єри, податки й транзакційні витрати, необхідність хеджування ризику купівельної спроможності, реальна інформаційна асиметрія тощо.

Ця схильність – одна з найсуттєвіших перешкод на шляху міжнародних портфельних інвестицій. Причому йдеться насамперед про приватних інвесторів і значно меншою мірою – про інституційних. І ось чому. Інституційні інвестори мають професійний штат, який займається портфельним менеджментом. Вони добре обізнані з наявними теоріями та підходами, значно меншою мірою керуються емоціями. Приватні ж інвестори частіше перебувають під впливом ментальних чинників, що інкорпоровані до їхнього попиту на інвестиційні стратегії (портфелі). У такий спосіб вони й стримують інституційних інвесторів від інвестування за кордон. Сучасними науковцями проведено багато теоретичних досліджень та емпіричних тестів зазначеної схильності [38–40].

Останнім часом поведінкові теорії набувають значного поширення, кількість наукових публікацій у цій сфері суттєво зростає. Так, однією з відомих сучасних праць є робота Т. Говарда «Поведінковий портфельний менеджмент: як успішні інвестори регулюють власні емоції та формують кращі портфелі» (2014 р.) [27]. Базуючись на зазначених теоріях, Говард формує власну поведінкову портфельну теорію, а саме

⁵ *House money effect*. Наявність цього поведінкового ефекту вперше обґрунтована Р. Талером та Е. Джонсоном [37]. Одне з пояснень такого ефекту в процесі прийняття інвестиційних рішень полягає саме в існуванні зазначеного множинного ментального обліку.

⁶ *Home bias*.

констатує домінування реалізму над раціоналізмом та зазначає, що поведінкова портфельна теорія описує світ, у якому ціни навряд чи відображають фундаментальні характеристики цінних паперів, насправді, вони є результатом дії на ринку емоційних натовпів, які нездатні або не бажають гальмувати свої пристрасті [27, с. 4].

Поведінкова теорія Говарда базується на трьох принципах. *По-перше*, на ринку є дві групи учасників: емоційні натовпи та поведінкові інвестори. Ціни на ринку визначають саме емоційні натовпи, а тому не відображають внутрішню вартість активів, а відхилення цін є радше правилом, ніж винятком. При цьому події, які стимулюють дії натовпів, можуть мати короткотерміновий характер, а емоції, що виникатимуть унаслідок цього, – довготерміновий. Інвестиційні рішення поведінкових інвесторів є ментально важкими, оскільки передбачають посідання позицій, протилежних позиціям емоційних натовпів, а саме процес поведінкового інвестування неможливий без використання довготермінових стратегій.

По-друге, поведінкові інвестори отримують вищу дохідність порівняно з іншими⁷. Деякі емпіричні дослідження свідчать, що більшість інституційних менеджерів зазвичай отримують дохідність на рівні ринкової чи нижчу за неї, тобто мають нульові або негативні альфа-коефіцієнти своїх портфелів. Отже, вони повинні бути поведінковими менеджерами, проте дедалі більше вони залучаються до інституційності; до того ж, чим значніший обсяг портфеля, то ближчі вони у своїх діях до натовпів. Це зумовлено тим, що для залучення нових приватних інвесторів (для збільшення обсягу коштів під управлінням) вони мають задовольняти вимоги емоційних натовпів, стаючи згодом такими самими.

По-третє, інвестиційний ризик – це можливість недоотримання дохідності, тобто теорія не визнає волатильність як реальну міру ризику інвестицій⁸. Більша частина волатильності в її суто фінансовому розумінні зумовлена саме реакціями натовпів на ту чи іншу інформацію. При цьому мінімальну частку волатильності визначають впливом фундаментальних чинників на рівні ринку та окремих цінних паперів. Сама ж волатильність у підсумку є мірою радше емоцій, ніж інвестиційного ризику. Проблема волатильності в тому, що вона зважає не на кінцевий результат, а переважно на його мінливість. Тому часто на основі волатильності можна отримати портфелі з вищим ризиком та нижчою майбутньою вартістю. Приміром, більш ризикові акції переграють менш ризикові боргові цінні папери у довготерміновому періоді, хоча короткотермінова волатильність перших значно вища. Цей принцип є найскладнішим для інвесторів з огляду його усвідомлення та прийняття. За теорією Говарда, загальну волатильність можна декомпонувати на три складові:

⁷ Зазначене положення є радше не принципом, а припущенням, яке має численні емпіричні підтвердження. Наведено в авторському формулюванні.

⁸ У цьому контексті *волатильність* – це будь-яка традиційна міра ризику: стандартне відхилення, дисперсія, напівдисперсія тощо.

волатильність унаслідок емоційності натовпів; волатильність завдяки бізнес-ризикові інвестора (інституційного) та власне фінансова волатильність, яка й має бути урахована за прийняття довготермінових портфельних рішень на основі волатильності [26].

Практичну імплікацію теорії Говарда рекомендовано здійснювати у поєднанні з п'ятьма інвестиційними критеріями [41]: інвестування в акції компаній, що платять дивіденди; врахування прогнозних значень коефіцієнта P/E – на рівні як самої компанії, так і за прогнозами незалежних аналітиків; обрання акцій компаній з максимальною заборгованістю; відбір акцій за коефіцієнтом «ціна – продажі»; установлення мінімального порогового значення обсягів продажів. Щодо другого та четвертого критеріїв, то за інших рівних умов пропонують обирати мінімальні значення відповідних показників, що свідчатиме про недооціненість акцій.

У деяких дослідженнях поведінковий портфельний менеджмент називають новою парадигмою [41]. Говард таку назву не вживає, використовуючи інші – гносеологічно менш вимогливі – терміни, такі як концепція [26, с. 44] або підхід [27, с. 7]. Парадигма, на його думку, є більш загальною – це поведінкові фінанси [26, с. 44]. До того ж автор визнає існування в цій сфері двох парадигм: сучасної портфельної теорії та парадигми, запровадженої Гремом і Доддом, назву якій він не дає. У цьому контексті не можна погодитися з хронологічним ідентифікатором першої парадигми – її Говард датує серединою 1970-х років.

Результати проведеного дослідження зведено у *таблицю*, що характеризує гносеологічне значення найважливіших етапів еволюції бігевіористського напрямку інвестиційного менеджменту.

У гносеологічному сенсі поведінкові теорії не є такими, що самостійно дають пояснення рішень міжнародних портфельних інвесторів. Вони радше базуються на інших теоріях та роз'яснюють ті чи інші напрями адаптації портфельних рішень з урахуванням поведінкових чинників. Отже, у цьому дослідженні бігевіоризм не віднесено до жодної з ідентифікованих парадигм, а розглянуто як загальну міждисциплінарну теорію, яка лише пояснює окремі відхилення рішень інвесторів від тих, що передбачені портфельною (більшою мірою) та вартісною парадигмами. Здебільшого в наукових публікаціях схильність до інвестування на місцевих ринках як головний напрям прояву поведінкових відхилень у процесі міжнародного портфельного інвестування називають «загадкою»⁹. І це тому, що її справді досі не вирішено, а результати низки досліджень часто є протилежними.

Отже, існують дві різко відмінні групи поведінкових теорій. Перша – це теорії, що більшою мірою базуються на *портфельній парадигмі* міжнародного інвестування. Теорії другої групи спираються на *вартісну парадигму*.

⁹ Home bias puzzle.

Основні етапи еволюції сучасної поведінкової теорії міжнародного портфельного інвестування

Рік	Автор	Назва	Сутність	Гносеологічне значення
1979	Д. Канеман, А. Тверські	Теорія перспектив	Опонування принципам корисності. Відхилення рішень, які передбачені всіма можливими перспективами. Недооцінювання єдино можливих перспектив. Зміна схильності до ризику	Перший еволюційно значущий вплив на формування поведінкової теорії міжнародного портфельного інвестування
1987	Л. Лопес	Теорія SP/A	Вплив на рішення індивідів таких ключових емоцій та відчуттів, як <i>безпека, потенціал і прагнення</i> . Готовність ризикувати визначається <i>страхом</i> (завищення ймовірностей гірших результатів) та <i>надією</i> (завищення ймовірностей кращих результатів)	Перехідна ланка між загальною поведінковою теорією та бігевіоризмом у портфельному контексті. Відповідність положенням портфельної парадигми міжнародного інвестування в частині принципу максимальної визначеності
2000	Г. Шефрін, М. Стетмен	Поведінкова теорія портфеля	Інвестиційні рішення приймаються на основі множинного ментального обліку. Портфель може розглядатися як цілісність чи сукупність окремих ментальних рахунків індивіда (окремі дизагреговані прошарки в свідомості інвестора). Урахування поряд із традиційними факторами інвестиційних рішень (ризик і дохідності) ще й ступеня страху, надії, прагнення, сили страху щодо надії та сили прагнення щодо надії та страху	Базується на двох попередніх теоріях, проте чітко сформульована у портфельному контексті
2014	Т. Говард	Теорія поведінкового портфельного менеджменту або теорія натовпів	Ринкові ціни є наслідком дії на ринку емоційних натовпів, які нездатні або не бажають гальмувати свої емоції. Інвестиційні рішення поведінкових інвесторів є ментально важкими, оскільки мають бути протилежними діям натовпів. Вони повинні мати довготерміновий характер. У підсумку поведінкові інвестори отримують вищу дохідність порівняно з іншими	Формально не базується на попередніх теоріях, натомість є новим поглядом на прийняття портфельних рішень. Заперечує як портфельній, так і вартісній парадигмі міжнародного портфельного інвестування. Дає конкретні рекомендації щодо формування портфелів

Джерело: зведено автором.

Серед досліджених теорій лише теорію Говарда можна віднести до другої групи. Сама ж концепція поведінкового портфельного менеджменту могла б гіпотетично стати парадигмою, якби не використовувала напрацювання наявних парадигм, а запропонувала принципово нову методологію постановки проблем та їх вирішення. Наразі така її гносеологічна ідентифікація є неможливою.

Висновки. Поведінкова теорія посідає особливе місце в сучасній теорії міжнародного портфельного інвестування, надзвичайно активно розвивається, формує міждисциплінарний характер останньої. Її появи передували поведінкові теорії більш загального спрямування. Теорія перспектив (1979 р.) опонує не якійсь парадигмі конкретно, а теорії корисності як такій. Вона пропонує інший спосіб прийняття рішень в умовах ризику – на основі таких поведінкових ефектів, як ігнорування та визначеності. Теорія *SP/A* (1987 р.) також розглядає процес прийняття рішень в умовах невизначеності та оперує такими важливими людськими відчуттями, як безпека, потенціал і прагнення. Поведінкова теорія портфельного вибору, що сформульована у 2000 р., базується на двох зазначених теоріях та інкорпорує ідею множинного ментального обліку.

Важливим доробком у цій галузі є теорія поведінкового портфельного менеджменту Т. Говарда, розроблена в 2014 р. За цією теорією, основним чинником зміни ціни на ринку є емоції натовпів, які нездатні або не бажають відпускати гальма своїх емоцій. Поведінкові інвестори натомість повинні керуватися фундаментальними характеристиками цінних паперів і можуть досягти успіху, інвестуючи у протилежному від натовпів напрямі. Портфельний менеджмент повинен мати довготерміновий характер.

Попри свою важливість, позитивний характер і значне поширення, бігевіоризм у гносеологічному плані не можна ідентифікувати як парадигму, проте такі підходи трапляються. Поведінкові теорії не дають пояснення рішенням міжнародних інвесторів самостійно, вони базуються на положеннях чинних парадигм міжнародного інвестування – портфельної та вартісної. Тому бігевіоризм не є самодостатнім.

Враховуючи, що в процесі міжнародного портфельного інвестування беруть участь інвестори – резиденти багатьох країн, які мають різну культуру, ментальність, традиції та навіть світогляд, бігевіоризм багаторазово довів, що він є надзвичайно релевантним саме для пояснення міжнародних інвестиційних процесів у крос-культурному середовищі, хоча поведінкова теорія номінально не спрямована саме на міжнародні процеси, а є універсальною, з погляду застосування в різних умовах, у тому числі й на локальних ринках.

У сучасній практиці міжнародного портфельного інвестування поведінкові впливи знаходять прояв найчастіше у вигляді так званої схильності до інвестування на місцевих ринках. Стимування міжнародного портфельного інвестування відбувається внаслідок негативного сприйняття інвесторами зарубіжних ринків як чогось невідомого,

небезпечного, нестабільного. Натомість вони більше інвестують на місцевих ринках – ближчих та зрозуміліших. У такий спосіб інвестори почуваються безпечніше, їхні емоції перебувають у спокої, а самі вони – у психологічній зоні комфорту. Така схильність є однією з найсуттєвіших перешкод на шляху міжнародних портфельних інвестицій. Проте останнім часом кількість перешкод знизилася та продовжує знижуватися, у тому числі через зростання рівня обізнаності інвесторів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Markowitz H. M. Portfolio Selection. *The Journal of Finance*. 1952. Vol. 7. № 1. P. 77-91.
2. Markowitz H. M. Portfolio Selection: Efficient Diversification of Investments. New York: John Wiley & Sons, Inc.; London: Chapman & Hall, Ltd.; Cowles Foundation for Research in Economics at Yale University. 1959. 344 p.
3. Roy A. D. Safety First and the Holding of Assets. *Econometrica*. 1952. Vol. 20. № 3. P. 431-449.
4. Sharpe W. F. Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium under Conditions of Risk. *The Journal of Finance*. 1964. Vol. 19. № 3. P. 425-442.
5. Sharpe W. F. Expected Utility Asset Allocation. *Financial Analysts Journal*. 2007. Vol. 63. № 5. P. 18-30.
6. Merton R. C. An Analytic Derivation of the Efficient Portfolio Frontier. *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*. 1972. Vol. 7. № 4. P. 1851-1872.
7. Solnik B. H. Why Not Diversify Internationally Rather than Domestically? *Financial Analysts Journal*. 1974. Vol. 30. № 4. P. 48-54.
8. Longin F., Solnik B. Extreme Correlation of International Equity Markets. *The Journal of Finance*. 2001. Vol. 56. № 2. P. 649-676.
9. Rom B. A., Ferguson K. W. Post-Modern Portfolio Theory Comes of Age. *The Journal of Investing*. 1993. Vol. 2. № 4. P. 27-33.
10. Chen J. M. Postmodern Portfolio Theory: Navigating Abnormal Markets and Investor Behavior (Quantitative Perspectives on Behavioral Economics and Finance). Palgrave Macmillan, 2016. 339 p.
11. Todoni M. A Post-Modern Portfolio Management Approach on CEE Markets. *Procedia Economics and Finance*. 2015. Vol. 32. P. 1362-1376.
12. Eun C. S., Resnick B. G. International Diversification of Investment Portfolios: U.S. and Japanese Perspectives. *Management Science*. 1994. Vol. 40. № 1. P. 140-161.
13. McDowell S. The Benefits of International Diversification: Re-examining the Effect of Market Allocation Constraints. *The North American Journal of Economics and Finance*. 2017. Vol. 41. P. 190-203.
14. Fletcher J. An Empirical Examination of the Diversification Benefits of U.K. International Equity Closed-End Funds. *International Review of Financial Analysis*. 2018. Vol. 55. P. 23-34.
15. Graham B., Dodd D. L. Security Analysis. New York, London: Whittlesey House, McGraw-Hill Book Company, Inc. 1934. 725 p.
16. Tinbergen J. The Dynamics of Share-Price Formation. *The Review of Economic Statistics*. 1939. Vol. 21. № 4. P. 153-160.
17. Fama E. F. French K. R. Size, Value, and Momentum in International Stock Returns. *Journal of Financial Economics*. 2012. Vol. 105. № 3. P. 457-472.
18. Fama E. F., French K. R. A Five-Factor Asset Pricing Model. *Journal of Financial Economics*. 2015. Vol. 116. № 1. P. 1-22.
19. Fama E. F., French K. R. Common Risk Factors in the Returns on Stocks and Bonds. *Journal of Financial Economics*. 1993. Vol. 33. № 1. P. 3-56.

20. Fama E. F., French K. R. International Tests of a Five-Factor Asset Pricing Model. *The Journal of Financial Economics*. 2017. Vol. 123. № 3. P. 441-463.
21. Fama E. F., French K. R. Value versus Growth: The International Evidence. *The Journal of Finance*. 1998. Vol. 53. № 6. P. 1975-1999.
22. Hanauer M. X., Linhart M. Size, Value, and Momentum in Emerging Market Stock Returns: Integrated or Segmented Pricing. *Asia-Pacific Journal of Financial Studies*. 2015. Vol. 44. № 2. P. 175-214.
23. Cakici N., Fabozzi F. J., Tan S. Size, Value, and Momentum in Emerging Market Stock Returns. *Emerging Markets Review*. 2013. Vol. 16. № 3. P. 46-65.
24. Asness C., Moskowitz T. J., Pedersen L. Value and Momentum Everywhere. *The Journal of Finance*. 2013. Vol. 68. № 3. P. 929-985.
25. Shefrin H., Statman M. Behavioral Portfolio Theory. *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*. 2000. Vol. 35. № 2. P. 127-151.
26. Howard C. T. Behavioral Portfolio Management. C. Thomas Howard. *Investments & Wealth Monitor*. 2014. March-April. P. 44-51.
27. Howard C. T. Behavioral Portfolio Management: How Successful Investors Master Their Emotions and Build Superior Portfolios. Harriman House Ltd. 2014. 324 p.
28. Bi J., Jin H., Meng Q. Behavioral Mean-Variance Portfolio Selection. *European Journal of Operational Research*. 2018. Vol. 271. № 2. P. 644-663.
29. Lou Y. On the Investment Direction of a Behavioral Portfolio Choice Model. *Operations Research Letters*. 2019. Vol. 47. № 4. P. 270-273.
30. Oehler A., Wendt S., Horn M. Are Investors Really Home-Biased When Investing at Home? *Research in International Business and Finance*. 2017. Vol. 40. № 3. P. 52-60.
31. Mukherjee R., Paul S., Shankar S. Equity Home Bias – A Global Perspective from the Shrunk Frontier. *Economic Analysis and Policy*. 2018. Vol. 57. № 3. P. 9-22.
32. Geranio M., Lazzari V. Stress Testing the Equity Home Bias: A Turnover Analysis of Eurozone Markets. *Journal of International Money and Finance*. 2019. Vol. 97. № 3. P. 70-85.
33. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*. 1979. Vol. 47. № 2. P. 263-292.
34. Lopes L. L. Between Hope and Fear: The Psychology of Risk. *Advances in Experimental Social Psychology*. 1987. Vol. 20. № 2. P. 255-295.
35. Pfiffelmann M., Roger T., Bourachnikova O. When Behavioral Portfolio Theory Meets Markowitz Theory. *Economic Modelling*. 2016. Vol. 53. № 3. P. 419-435.
36. Best M. J., Grauer R. R. Prospect Theory and Portfolio Selection. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*. 2016. Vol. 11. P. 13-17.
37. Thaler R. H., Johnson E. J. Gambling with the House Money and Trying to Break Even: The Effects of Prior Outcomes on Risky Choice. *Management Science*. 1990. Vol. 36. № 6. P. 643-660.
38. Daly K., Vo X. V. The Determinants of Home Bias Puzzle in Equity Portfolio Investment in Australia. *International Review of Financial Analysis*. 2013. Vol. 27. P. 34-42.
39. Mishra A. V. Measures of Equity Home Bias Puzzle. *Journal of Empirical Finance*. 2015. Vol. 34. P. 293-312.
40. Mukherjee R., Paul S., Shankar S. Equity Home Bias – A Global Perspective from the Shrunk Frontier. *Economic Analysis and Policy*. 2018. Vol. 57. P. 9-21.
41. Jaye N. The Next Paradigm. *CFA Institute Magazine*. 2014. Vol. 25. № 5. P. 28-31.

Стаття надійшла до редакції 07.10.2019.

Dziuba P. Behaviorism: evolution and place in international portfolio investing theory.

Background. *The existing theory of international portfolio has the complicated gnoseological structure. It is developing on the basis of two existing paradigms and demonstrating more and more interdisciplinary features. Traditional approaches to*

international portfolio investing rest upon rational behavior of investing individuals whereas this assumption is often not valid in real life. Behavioral theories focus on specific behavioral deviations and biases of investment decisions and can boast frequent empirical testing.

The aim of the article is to determine the place of behavioral portfolio theory in the modern knowledge system of international portfolio investing, to identify the main directions of its relationship with other components of existing knowledge based on the study of its basic features and shortcomings.

Materials and methods. *The study grounds on generally accepted scientific methods of research such as analysis and synthesis, abstraction, historical method and systemic approach as well as on specific methods such as logical and graphical modelling etc. The literature and material used include scientific publications and monographs of leading scientists in the field of financial theory, international portfolio investing and behaviorism.*

Results. *The emergence of behavioral portfolio theory was preceded by theories of more general direction. The prospect theory (1979) contradicts the utility approach. It suggests another method of risk-acceptance decision that is based on such behavioral effects as eliminating and certainty. The SP/A (1987) theory operates the following important people feelings such as security, potential and aspiration. The behavioral portfolio theory was formulated in 2000 and is based on the idea of multiple mental accounting. T. Howard theory of behavioral portfolio management (2014) is of scientific importance. It implies that the main factor of changes in market prices is represented by the emotions of crowds that are not able or do not want to release the brakes of their emotions. Behavioral investors should instead be guided by fundamental characteristics of securities and can achieve success via investing in the direction opposite to the crowds.*

Conclusion. *Behavioral theory of international portfolio investing is extremely significant, positive and widely spread though it cannot be identified as a paradigm in gnoceological understanding of portfolio investing. Behavioral theories do not explain the decisions of international investors - they only ground on methodology of existing portfolio and value investing paradigms. However, behavioral theories are especially relevant for international portfolio investing since this process includes investors of different countries, cultures, mentality, outlooks, traditions etc. and imply cross-cultural environment.*

Keywords: behavioral theory, international portfolio investing, home bias, prospect theory, theory of behavioral portfolio management.

REFERENCES

1. Markowitz, H. M. (1952). Portfolio Selection. *The Journal of Finance*. (Vol. 7), 1, 77-91 [in English].
2. Markowitz, H. M. (1959). Portfolio Selection: Efficient Diversification of Investments. New York: John Wiley & Sons, Inc.; London: Chapman & Hall, Ltd.; Cowles Foundation for Research in Economics at Yale University [in English].
3. Roy, A. D. (1952). Safety First and the Holding of Assets. *Econometrica*. (Vol. 20), 3, 431-449 [in English].
4. Sharpe, W. F. (1964). Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium under Conditions of Risk. *The Journal of Finance*. (Vol. 19), 3, 425-442 [in English].
5. Sharpe, W. F. (2007). Expected Utility Asset Allocation. *Financial Analysts Journal*. (Vol. 63), 5, 18-30 [in English].
6. Merton, R. C. (1972). An Analytic Derivation of the Efficient Portfolio Frontier / Robert C. Merton. *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*. (Vol. 7), 4, 1851-1872 [in English].
7. Solnik, B. H. (1974). Why Not Diversify Internationally Rather than Domestically? *Financial Analysts Journal*. (Vol. 30), 4, 48-54 [in English].
8. Longin, F., & Solnik, B. (2001). Extreme Correlation of International Equity Markets. *The Journal of Finance*. (Vol. 56), 2, 649-676 [in English].

9. Rom, B. A., & Ferguson, K. W. (1993). Post-Modern Portfolio Theory Comes of Age. *The Journal of Investing*. (Vol. 2), 4, 27-33 [in English].
10. Chen, J. M. (2016). Postmodern Portfolio Theory: Navigating Abnormal Markets and Investor Behavior (Quantitative Perspectives on Behavioral Economics and Finance). Palgrave Macmillan [in English].
11. Todonti, M. (2015). A Post-Modern Portfolio Management Approach on CEE Markets. *Procedia Economics and Finance*. (Vol. 32), (pp. 1362-1376) [in English].
12. Eun, C. S., & Resnick, B. G. (1994). International Diversification of Investment Portfolios: U.S. and Japanese Perspectives. *Management Science*. (Vol. 40), 1, 140-161 [in English].
13. McDowell, S. (2017). The Benefits of International Diversification: Re-examining the Effect of Market Allocation Constraints. *The North American Journal of Economics and Finance*. (Vol. 41), (pp. 190-203) [in English].
14. Fletcher, J. (2018). An Empirical Examination of the Diversification Benefits of U.K. International Equity Closed-End Funds. *International Review of Financial Analysis*. (Vol. 55), (pp. 23-34) [in English].
15. Graham, B., & Dodd, D. L. (1934). Security Analysis. New York, London: Whittlesey House, McGraw-Hill Book Company, Inc. [in English].
16. Tinbergen, J. (1939). The Dynamics of Share-Price Formation. *The Review of Economic Statistics*. (Vol. 21), 4, 153-160 [in English].
17. Fama, E. F., & French, K. R. (2012). Size, Value, and Momentum in International Stock Returns. *Journal of Financial Economics*. (Vol. 105), 3, 457-472 [in English].
18. Fama, E. F., & French, K. R. (2015). A Five-Factor Asset Pricing Model. *Journal of Financial Economics*. (Vol. 116), 1, 1-22 [in English].
19. Fama, E. F., & French, K. R. (1993). Common Risk Factors in the Returns on Stocks and Bonds. *Journal of Financial Economics*. (Vol. 33), 1, 3-56 [in English].
20. Fama, E. F., & French, K. R. (2017). International Tests of a Five-Factor Asset Pricing Model. *The Journal of Financial Economics*. (Vol. 123), 3, 441-463 [in English].
21. Fama, E. F., & French, K. R. (1998). Value versus Growth: The International Evidence. *The Journal of Finance*. (Vol. 53), 6, 1975-1999 [in English].
22. Hanauer, M. X., & Linhart, M. (2015). Size, Value, and Momentum in Emerging Market Stock Returns: Integrated or Segmented Pricing. *Asia-Pacific Journal of Financial Studies*. (Vol. 44), 2, 175-214 [in English].
23. Cakici, N., Fabozzi, F. J., & Tan, S. (2013). Size, Value, and Momentum in Emerging Market Stock Returns. *Emerging Markets Review*. (Vol. 16), 3, 46-65 [in English].
24. Asness, C., Moskowitz, T. J., & Pedersen, L. (2013). Value and Momentum Everywhere. *The Journal of Finance*. (Vol. 68), 3, 929-985 [in English].
25. Shefrin, H., & Statman, M. (2000). Behavioral Portfolio Theory. *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*. (Vol. 35), 2, 127-151 [in English].
26. Howard, C. T. (2014). Behavioral Portfolio Management. C. Thomas Howard. *Investments & Wealth Monitor*. March-April. (pp. 44-51) [in English].
27. Howard, C. T. (2014). Behavioral Portfolio Management: How Successful Investors Master Their Emotions and Build Superior Portfolios. Harriman House Ltd [in English].
28. Bi, J., Jin H., & Meng, Q. (2018). Behavioral Mean-Variance Portfolio Selection. *European Journal of Operational Research*. (Vol. 271), 2, 644-663 [in English].
29. Lou, Y. (2019). On the Investment Direction of a Behavioral Portfolio Choice Model. *Operations Research Letters*. (Vol. 47), 4, 270-273 [in English].
30. Oehler, A., Wendt, S., & Horn, M. (2017). Are Investors Really Home-Biased When Investing at Home? *Research in International Business and Finance*. (Vol. 40), 3, 52-60 [in English].
31. Mukherjee, R., Paul, S., & Shankar, S. (2018). Equity Home Bias – A Global Perspective from the Shrunk Frontier. *Economic Analysis and Policy*. (Vol. 57), 3, 9-22 [in English].

32. Geranio, M., & Lazzari, V. (2019). Stress Testing the Equity Home Bias: A Turnover Analysis of Eurozone Markets. *Journal of International Money and Finance*. (Vol. 97), 3, 70-85 [in English].
33. Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*. (Vol. 47), 2, 263-292 [in English].
34. Lopes, L. L. (1987). Between Hope and Fear: The Psychology of Risk. *Advances in Experimental Social Psychology*. (Vol. 20), 2, 255-295 [in English].
35. Pfiffelmann, M., Roger, T., & Bourachnikova, O. (2016). When Behavioral Portfolio Theory Meets Markowitz Theory. *Economic Modelling*. (Vol. 53), 3, 419-435 [in English].
36. Best, M. J., & Grauer, R. R. (2016). Prospect Theory and Portfolio Selection. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*. (Vol. 11), (pp. 13-17) [in English].
37. Thaler, R. H., & Johnson, E. J. (1990). Gambling with the House Money and Trying to Break Even: The Effects of Prior Outcomes on Risky Choice. *Management Science*. (Vol. 36), 6, 643-660 [in English].
38. Daly, K., & Vo, X. V. (2013). The Determinants of Home Bias Puzzle in Equity Portfolio Investment in Australia. *International Review of Financial Analysis*. (Vol. 27), (pp. 34-42) [in English].
39. Mishra, A. V. (2015). Measures of Equity Home Bias Puzzle. *Journal of Empirical Finance*. (Vol. 34), (pp. 293-312) [in English].
40. Mukherjee, R., Paul, S., & Shankar, S. (2018). Equity Home Bias – A Global Perspective from the Shrunk Frontier. *Economic Analysis and Policy*. (Vol. 57), (pp. 9-21) [in English].
41. Jaye, N. (2014). The Next Paradigm. *CFA Institute Magazine*. (Vol. 25), 5, 28-31 [in English].