

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ПОЛІСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кваліфікаційна наукова
праця на правах рукопису

КРАСОВСЬКА ГАЛИНА ОЛЕКСАНДРІВНА

УДК: 330.34-021.387:338(477)(043.3)

ДИСЕРТАЦІЯ

**“ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ
СТРУКТУРНОЇ ЗБАЛАНСОВАНОСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ”**

08.00.03 – економіка та управління національним господарством

Подається на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук
Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей,
результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело

_____ Г.О. Красовська

Науковий консультант
Стадник Валентина Василівна,
доктор економічних наук,
професор

Житомир – 2021

АНОТАЦІЯ

Красовська Г.О. Теоретико-методологічні засади формування структурної збалансованості сталого розвитку національної економіки – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за спеціальністю 08.00.03 – Економіка та управління національним господарством. – Хмельницький національний університет – Поліський національний університет, Житомир, 2021.

Дисертацію присвячено розв’язанню проблеми обґрунтування концептуальних засад, розроблення теоретико-методологічних і науково-практичних рекомендацій для формування структурної збалансованості сталого розвитку національної економіки. Аргументовано, що актуальність цієї проблеми зумовлюється наростанням гостроти політичних і соціально-економічних конфліктів у світовій економіці впродовж останніх десятиліть, що посилює проблему підтримання здатності суб’єктів господарювання та національних економік протистояти глобальним деструктивним процесам і забезпечувати необхідний рівень економічного зростання, гармонійно поєднуючи питання економічної ефективності, соціальної справедливості та збереження довкілля.

Підтримання позитивної і сталої динаміки розвитку соціально-економічних систем є ключовим завданням суб’єктів прийняття рішень на усіх рівнях управління і потребує усвідомлення зв’язку між загальними законами розвитку природи і закономірностями перебігу економічних процесів у соціо-історичному контексті. Для виявлення цього взаємозв’язку здійснено експлікацію сутнісного наповнення дефініції “розвиток” щодо соціально-економічних систем. У ній інтегровано основні наукові підходи до трактування сутності розвитку, показано їх зв’язок із основними законами діалектики (рівноваги і самозбереження, заперечення заперечення, єдності і боротьби протилежностей, переходу кількості в якість); акцентовано увагу на сутності

якісних змін в економічних системах; підкреслено необхідність підтримання балансу спадковості та мінливості в ході розвитку, вказуючи на структурну основу досягнення такого балансу в управлінні сталим розвитком соціально-економічних систем. Це дало підстави для виділення чинника структурної збалансованості національної економіки як основи її сталого розвитку й означення особливої ролі регулювання соціальних відносин у цьому процесі.

Досліджуючи діалектику розвитку як процесу у його зв'язку з очікуваним результатом, здійснено аналіз науково-методологічних підходів до трактування сутності соціально-економічної системи. Аргументовано, що доцільно опиратись на конструктивний науково-методологічний підхід, який підкреслює важливість раціонального конструювання організаційного простору таких систем – для побудови гнучко структурованої цілісності із заданими властивостями й системою цілей, яка здатна підтримувати динамічну рівновагу свого функціонування у мінливому зовнішньому оточенні. З урахуванням цього сформульовано авторське визначення дефініції “соціально-економічна система” як взаємопов’язаної виробничими відносинами гнучко структурованої цілісності, призначення і цільові установки елементів якої забезпечують її життєздатність у динамічному ринковому контексті в заданому суб’єкті управління економічному режимі.

На основі епістемологічного аналізу категорії “розвиток” здійснено систематизацію термінологічного діапазону її використання. Впорядковуючи види розвитку за сукупністю класифікаційних ознак, у кожному з видів розвитку виділено ключові детермінанти результативності, що дало змогу ввести до складу ключових ознак сталого розвитку поєднання високопродуктивного інтелектуального капіталу з соціальною відповідальністю та соціальною активністю. Підкреслено, що це важливо для структурування завдань стратегії розвитку економіки України за складовими, що з найбільшою ймовірністю максимізуватимуть корисний результат у забезпеченні її конкурентоспроможності.

За результатами систематизації наукових поглядів на сутність і завдання розвитку, у яких підкреслюється прямий зв'язок цілей розвитку соціально-економічної системи з її конкурентоспроможністю та з урахуванням ключової ролі інноваційних чинників у цьому процесі, доповнено модель національного ромба конкурентоспроможності М. Портера конкретизацією змісту інновацій за виділеними ним напрямками та показано їх зв'язок з основним джерелом розвитку – інтелектуальним капіталом, накопичення і реалізація якого безпосередньо залежать від поліпшення якості життя та професійної діяльності людей.

Опираючись на основні положення теорії систем, теорії конкуренції і теорії цінності, запропоновано авторське трактування управління розвитком соціально-економічної системи як сукупності взаємопов'язаних дій, спрямованих на посилення організаційно-структурної гнучкості й адаптивних властивостей системи для підвищення її здатності продукувати суспільно корисні цінності та зміцнювати конкурентоспроможність у довготривалому періоді. Здійснено позиціювання цілей сталого розвитку в розрізі основних структурних елементів, диференційовано цілі, що можуть бути реалізовані на основі ринкового механізму і ті, що потребують підтримки з боку державного регулятивного механізму (через формування відповідних інституцій) та з боку регіональної влади – через розбудову інститутів колективної дії, які мають складати функціональну основу формування структурної збалансованості сталого розвитку національної економіки.

Методологічно обґрунтовано і подано у вигляді концепції наукову гіпотезу про те, що управління сталим розвитком соціально-економічної системи має здійснюватися через призму формування його структурної збалансованості; у її основі – авторське визначення структурної збалансованості соціально-економічної системи як такої, що містить в організаційному оточенні необхідну сукупність елементів, функціональне призначення і гнучка взаємодія яких забезпечують існування системи в динамічному ринковому контексті в заданому суб'єкті управління

економічному режимі. У контексті цієї гіпотези диференційовано змістове наповнення і побудовано матрицю структурно-функціональних взаємозв'язків соціально-економічної системи макrorівня, яка охоплює її політичну, економічну, соціальну, екологічну, технологічну та інституційну складові.

З огляду на особливості соціальної (людської) компоненти системи висловлено авторську позицію про те, що забезпечення структурної збалансованості сталого розвитку національної економіки має розглядатись як динамічний процес формування оптимальних пропорцій її майбутнього стану, який визначається рівнодійною векторів економічних та інших інтересів сукупності її акторів, узгодження позицій яких має відповідати пріоритетам сталого розвитку і конкурентоспроможності та відбуватися за принципами стейкхолдерської взаємодії та соціального діалогу.

Аргументовано, що формування структурної збалансованості сталого розвитку національної економіки невіддільно пов'язано з технологічними зрушеннями, які детермінуються закономірностями техніко-технологічного розвитку, найважливішими з яких є: взаємозв'язок техніко-технологічних інновацій із їх практичною необхідністю, зумовленою суперечністю між зростанням суспільних потреб і можливостями їх задоволення; об'єктивна послідовність етапів зміни технологічних устроїв, у ході яких зростають можливості нових поколінь техніки/технології створювати споживчі цінності; міжгалузевий взаємозв'язок основних трендів інноваційно-технологічного розвитку, який уможливорює мультиплікативний ефект у структурі національної економіки за наявності механізму підтримання збалансованих структурних змін. Ці закономірності окреслюють коло альтернативних рішень у процесах формування і створення споживчих цінностей та мають забезпечувати максимізацію їх результуючої для суб'єктів економічної діяльності. З урахуванням цих закономірностей сформовано сукупність принципів забезпечення технологічної відповідності напрямам структурних зрушень в економічних системах.

Опираючись на сучасні методологічні підходи інституціональної економіки стосовно структурування інституційного середовища за характером впливу його елементів на економічну поведінку учасників ринку (екстрактивні та інклюзивні інститути), сформовано авторське бачення впливу структури інституційного середовища на структурні зміни в соціально-економічних системах. Розроблено й обґрунтовано структурно-логічну схему механізму впливу інклюзивних інститутів на економічні процеси в Україні. Враховуючи те, що економічна поведінка суб'єктів ринку формується під впливом економічних, політичних інститутів та ідеологічних конструктів, які в сукупності формують інституційну матрицю країни, аргументовано, що для реалізації концепції сталого розвитку в інституційну матрицю України має бути закладена така система координат, у якій переважатимуть інклюзивні інститути. Це забезпечить трансформацію імперативів економічного зростання внаслідок розвитку соціального капіталу країни, підвищення соціальної активності та залучення у процес якісних змін широких верств населення.

Здійснено структурно-динамічний аналіз стану й динаміки розвитку економіки України в контексті його відповідності сучасним глобалізаційним викликам. Вказано на деструктивний характер процесів, що відбуваються у світовій економіці у зв'язку з пандемією Covid-19, і виділено основні мегатренди, які проявляються на рівні країн, економік і окремих бізнесів та впливають на структурні процеси в економіці України. На основі аналізу деструктивних трендів у глобальній економіці окреслено можливості України входження в технологічні ланцюжки тих компаній, які переформатовують свої бізнес-процеси. Підкреслено, що в сучасному світі необхідною умовою сталого розвитку країн є достатньо високий індекс економічної складності сукупного продукту, що бере участь у міжнародному обміні товарами та послугами. Позичійовано місце України за вказаним показником у цьому обміні й наведено аргументи на користь його використання для визначення напрямів структурних зрушень у національній економіці.

У процесі дослідження структури експорту України акцентовано стійкій тенденції посилення її сировинно-ресурсної домінанти, яка є наслідком монополізації використання ресурсного потенціалу країни. Завдяки набутій економічній владі окремі представники бізнесу перешкоджають усуненню інституційних перешкод для поліпшення структури національної економіки в бік посилення розвитку високотехнологічних промислових секторів, що могли б збільшувати рівень переробки сировини та забезпечити випуск продукції з вищою доданою вартістю. У контексті цього введено термін «структурно-збалансований ресурсний потенціал національної економіки» запропоновано його трактування як комплементарної завдяки встановленим правилам економічної взаємодії сукупності матеріальних і нематеріальних ресурсів, співвідношення яких в існуючих та перспективних ланцюгах створення споживчих цінностей забезпечує необхідний рівень екологічної безпеки і сприяє максимізації загального суспільно-корисного результату та сталій динаміці економічного зростання в глобальному економічному просторі. Це дало змогу виділити проблемні аспекти і наслідки економічних трансформацій у промисловому секторі економіки України з погляду цілей його структурної збалансованості і окреслити перспективи структурних змін у національній економіці, які б збільшували індекс її економічної складності.

З урахуванням природних ресурсних особливостей України та зростання ролі агропромислового сектору у формуванні валового внутрішнього продукту проаналізовано динаміку і структурні тенденції його розвитку. За результатами здійсненого аналізу зроблено висновок про їх невідповідність пріоритетам сталого розвитку. Аргументовано необхідність комплексних цілеспрямованих заходів державної підтримки розвитку цього сектору для розвитку переробної промисловості. Проаналізовано також використання інноваційних чинників у промисловому секторі економіки України, що дало можливість зробити висновок про недостатню ефективність цих чинників з погляду завдань сталого розвитку. Аргументовано, що специфіка інноваційної діяльності потребує інституційної підтримки для зменшення інноваційно-інвестиційних ризиків

учасників проєктів – однак лише тих проєктів, що є значущими для реалізації цілей сталого розвитку України.

За результатами аналізу інституційних прогалин бізнес-середовища України та аналізу впливу інституційних ризиків на динаміку соціально-економічного розвитку змодельовано процес інституційного забезпечення механізму підтримки структурної збалансованості національної економіки згідно зі стратегічними пріоритетами сталого розвитку, цільовою функцією якого є зростання її конкурентоспроможності шляхом підвищення рівня складності економічної діяльності. Виділено ключові структурні блоки такого механізму й очікувану результативність їх функціонування на макро-, мезо- та мікрорівнях. Аргументовано, що такий підхід забезпечує системність у формуванні інституційного середовища сталого розвитку, що підвищуватиме його дієвість у процесах стимулювання інноваційно-технологічних і структурних зрушень у галузевому та регіональному розрізі.

З урахуванням того, що формування структурної збалансованості сталого розвитку національної економіки є соціально детермінованим процесом, динаміка перебігу якого залежить від узгодженості інтересів багатьох груп зацікавлених осіб, у контексті поставлених завдань проаналізовано структуру інтересів основних груп стейкхолдерів та позиційовано їх у матриці “вплив – інтереси”. Виділено найбільш значущі групи стейкхолдерів, які можуть суттєво впливати на прийняття відповідних рішень. Визначено способи залучення громадських організацій до активізації соціальної активності населення країни в розрізі пріоритетів сталого розвитку та змодельовано процес формування інститутів колективної дії, що сприятимуть зростанню структурної збалансованості сталого розвитку національної економіки.

Використано методи структурних рівнянь для оцінювання впливу банківського кредитування на показники економічної динаміки суб’єктів підприємництва в Україні. Це дало змогу визначити взаємозв’язок між показниками сектору кредитування бізнесу, ефективністю діяльності суб’єктів господарювання та структурою їх капіталу й окреслити можливості

нарощування потенціалу розвитку підприємницького сектору економіки України.

Розроблено модель адаптивного механізму відтворення інтелектуального капіталу у сфері послуг вищої освіти та сформовано науково-практичний інструментарій розвитку компетентнісного компонента інноваційних освітніх технологій серед молодих вчених.

Висвітлено інституційні прорахунки, що визначають ризики необхідних структурно-технологічних змін для реалізації концепції збалансованого розвитку національної економіки. Сформовано науково-методичний інструментарій обґрунтування найбільш перспективних структурних змін у галузевому та регіональному контексті.

Удосконалено науково-методичний підхід до моделювання процесів узгодження стратегічних пріоритетів учасників спільних інвестиційних проєктів у сфері “зеленого підприємництва”. Він поєднує теорію ігор з експертними методами, що дало змогу розробити практичний інструментарій для оцінки розміру інвестиційного внеску кожного актора у результативність (ефективність) проєкту, виходячи з його місця у ланцюжку створення споживчої цінності та очікуваної корисності для нього від реалізації проєкту. Аргументовано, що це сприяє досягненню консенсусу між акторами в процесах формування інвестиційного плану та розподілу нової цінності, тим самим підвищується зацікавленість акторів у подальшій співпраці для розвитку конкурентного й екологічно безпечного бізнесу, що відповідає пріоритетам сталого розвитку національної економіки.

Розроблено науково-методичний підхід до обґрунтування векторів і умов розбудови “зеленого підприємництва” в агропромисловому секторі національної економіки – шляхом графічного моделювання алгоритмізовано процес розбудови інтегрованого стратегічного партнерства, у якому критерієм вибору напрямів інтеграції є здатність потенційного партнера надати у спільне користування специфічний ресурс, який посилюватиме конкурентні переваги партнерства у сфері екологізації бізнес-процесів; це розширить можливості

реалізації конкурентних бізнес-стратегій у сфері “зеленого підприємництва” і створить умови для подальшої розбудови мережевого інноваційно-ресурсного потенціалу учасників.

Ключові слова: структурні пріоритети сталого розвитку, соціально-економічна система, інноваційно-технологічна домінанта структурних зрушень, інституційні ризики, механізм інституційного забезпечення, стейкхолдерська взаємодія, підприємницька інклюзія, інститути колективної дії, агропромисловий комплекс, переробна промисловість, “зелене підприємництво”, стратегічне партнерство.

ANNOTATION

Krasovska G. O. Theoretical and methodological foundations for the national economy sustainable development structural balance formation. – Qualification research paper. Manuscript.

Thesis for a Doctor Degree in Economic Sciences on specialty 08.00.03 – Economics and Management of the National Economy. Khmelnytskyi National University – Polissya National University, Zhytomyr, 2021.

The thesis is devoted to the solution of the issue of conceptual foundations substantiation, theoretical and methodological, research and practice recommendations development for national economy sustainable development structural balance formation. It has been argued that the relevance of this problem is caused by the growing severity of political and social-economic conflicts in the world economy for recent decades, which exacerbates the problem of maintaining the ability of businesses and national economies to resist the global destructive processes and ensure the sufficient level of economic growth, social justice and environmental protection.

Maintaining a positive and sustainable dynamics of social-economic systems development is a key task of decision-makers at all levels of management and requires the awareness of the correlation between the general laws of nature and the

regularities of economic processes in the social and historical context. The explication of the essential content of the definition “development” in relation to the social-economic systems has been made to identify this correlation. It integrates the main scientific approaches to the interpretation of the development essence and shows their correlation with the basic laws of dialectics (balance and self-preservation, denial of negation, unity and struggle of opposites, the transition from quantity to quality); the essence of qualitative changes in economic systems has been emphasised; the need to maintain a balance of heredity and variability during development has been outlined, while focusing on the structural basis for achieving such a balance in the social-economic systems sustainable development management. This has given the reasons for highlighting the factor of structural balance of the national economy as the basis of its sustainable development and for defining the special role of social relations regulation in this process.

Investigating the dialectics of development as a process in connection with the expected result, the analysis of scientific and methodological approaches to the interpretation of the social-economic system essence has been done. It has been argued that it is advisable to rely on a constructive scientific and methodological approach, which emphasizes the importance of such systems organizational space rational design to build a flexibly structured integrity with the certain properties and system of aims that can maintain a dynamic balance of its functioning in the changing external environment. These reasons were taken into account by the author while defining the term “social-economic system” as interconnected by production relations flexibly structured integrity, the purpose and target elements of which ensure its viability in a dynamic market context within the economic regime predefined by the management entity.

On the basis of the epistemological analysis of the category “development” the systematization of the terminological range for its use has been carried out. Within the organisation of the types of development according to the set of classification features, in each of the development types it has been identified the key determinants of effectiveness, which allowed to introduce the combination of highly productive

intellectual capital with social responsibility and social activity into the key features of sustainable development. It has been emphasized that this is important for structuring the objectives of Ukraine economic development strategy by the components that are most likely to maximize the useful result in ensuring its competitiveness.

According to the results of scientific views on the essence and objectives of development systematization, which emphasizes the direct link between the goals of social-economic system and its competitiveness and taking into account the key role of innovation factors in this process, the M. Porter's has been supplemented by concretization of the innovations content in the identified areas and shows their connection with the main source of development – intellectual capital, the accumulation and implementation of which directly depend on improving the quality of life and professional activity of people.

Based on the systems theory, competition theory and value theory the author's interpretation of social-economic system development management has been proposed as a set of interrelated actions aimed at strengthening organizational and structural flexibility and adaptive properties of the system to increase its ability to produce socially useful values and strengthen competitiveness in the long run. The goals of sustainable development in the context of the main structural elements has been differentiated, the goals that can be realized on the basis of the market mechanism and those that need support from the state regulatory mechanism (through the formation of relevant institutions) and from regional authorities – through the development of collective action, which should form the functional basis for the formation of the national economy sustainable development structural balance.

The scientific hypothesis that the management of the socio-economic system sustainable development should be carried out through the prism of its structural balance formation has been methodologically substantiated and presented in the form of a concept; it is based on the author's definition of the social-economic system structural balance – as one that contains in the organizational environment the necessary set of elements, functional purpose and flexible interaction of which ensure

the existence of the system in a dynamic market context in the economic regime. Under this hypothesis context, it has been differentiated the content and the matrix of structural and functional relationships of the macro level social-economic system, which covers its political, economic, social, environmental, technological and institutional components.

Taking into account the peculiarities of the social (human) component of the system, the author's position has been expressed that ensuring the structural balance of national economy sustainable development should be considered as a dynamic process of forming optimal proportions of its future state, which is determined by the equal vectors of economic and other interests of its actors set, which coordination of positions must meet the priorities of sustainable development and competitiveness and be based on the principles of stakeholder interaction and social dialogue.

It has been argued that the formation of the national economy sustainable development structural balance is inextricably linked with technological changes, which are determined by the laws of technical and technological development, the most important of which are: the relationship of technical and technological innovations with their practical necessity and opportunities to meet them; an objective sequence of technological devices change stages, during which the possibilities of new generations of equipment/technology to create consumer values increase; inter-sectoral relationship of the innovation and technological development main trends, which allows a multiplier effect in the national economy structure in case of the presence of a mechanism to maintain balanced structural changes. These patterns outline the range of alternative solutions in the processes of formation and creation of consumer values and should ensure the maximization of their resulting economic activity for the subjects. Taking into account these patterns, a set of principles for ensuring technological compliance with the directions of structural changes in economic systems has been formed.

Based on modern methodological approaches of the institutional economy regarding the structuring of the institutional environment by the nature of the influence of its elements on the economic behaviour of market participants

(extractive and inclusive institutions), it has been formed the author's vision of the institutional environment impact on structural changes in social-economic systems. The structural and logical scheme of the inclusive institutions influence mechanism on economic processes in Ukraine has been developed and substantiated. Considering that the economic behaviour of market participants is formed under the influence of economic, political institutions and ideological constructs, which together form the institutional matrix of the country, it has been argued that to implement the concept of sustainable development in the institutional matrix of Ukraine it should be established such coordinate system in which inclusive institutions will be predominate. This will ensure the transformation of the imperatives of economic growth through the development of the country social capital, increasing social activity and involving broad sections of the population in the process of qualitative changes.

A structural and dynamic analysis of the state and dynamics of Ukraine's economic development in the context of its compliance with modern globalization challenges has been carried out. The destructive nature of the processes taking place in the world economy in connection with the Covid-19 pandemic has been pointed out and the main megatrends that are manifested at the level of countries, economies and individual businesses and affect the structural processes in Ukraine's economy have been highlighted. Based on the analysis of destructive trends in the global economy, Ukraine's opportunities to enter the technological chains of those companies that reformat their business processes have been outlined. It has been emphasized that in the modern world a necessary condition for sustainable development of countries is a sufficiently high index of economic complexity of the aggregate product involved in the international exchange of goods and services. Ukraine's place in this exchange has been positioned according to this indicator and arguments in favour of using this indicator to determine the directions of structural changes in the national economy have been presented.

In the process of studying the structure of Ukraine's exports, it has been emphasised on stable trends of strengthening its raw material and resource

dominance, which is a consequence of the country's resource potential use monopolization. Due to the acquired economic power, some business representatives are preventing the removal of institutional barriers to improving the structure of the national economy towards strengthening the development of high-tech industrial sectors, which could increase the level of processing of raw materials and ensure higher value-added products. In this context, the term structurally balanced resource potential of the national economy has been conducted as a complementary due to the established rules of economic interaction set of tangible and intangible resources, the ratio of which in existing business and promising chains of consumer values provides the necessary levels of non-renewable contributes to the maximization of the overall socially useful result and sustainable growth dynamics in the global economic space. This made it possible to identify problematic aspects and consequences of economic transformations in the industrial sector of Ukraine's economy in terms of the goals of its structural balance and outline the prospects for structural changes in the national economy that would increase the index of its economic complexity.

Taking into account the natural resource features of Ukraine and the growing role in the formation of gross domestic product of the agro-industrial sector, the dynamics and structural trends of its development has been analysed. Based on the results of the analysis, it has been concluded that they do not meet the priorities of sustainable development. The necessity of complex purposeful measures of the state support of development of this sector for development of the processing industry has been argued. The use of innovative factors in the industrial sector of the Ukraine economy has been also analysed, on the basis of which it has been made a conclusion about their insufficient efficiency in terms of sustainable development. It has been argued that the specifics of innovation require institutional support to reduce innovation and investment risks of project participants – but only those projects that are significant for the Ukraine sustainable development goals.

Based on the results of the analysis of institutional gaps in the business environment of Ukraine and the analysis of the impact of institutional risks on the dynamics of social-economic development, the process of institutional support for the structural balance of the national economy has been modelled according to strategic

priorities of sustainable development, whose target function is to increase its competitiveness by raising the level of economic activity complexity. The key structural blocks of such a mechanism and the expected effectiveness of their functioning at the macro-, meso- and micro-levels have been highlighted. It has been argued that this approach provides a system in the formation of the institutional environment of sustainable development, which will increase its effectiveness in the process of stimulating innovation, technology and structural changes in the sectoral and regional context.

Given that the formation of structural balance of sustainable development of the national economy is a socially determined process, the dynamics of which depends on the consistency of interests of many stakeholder groups, in the context of the tasks it has been analysed the structure of interests of major stakeholder groups and positioned them in the matrix “influence-interests”. The most significant groups of stakeholders that can significantly influence the decision-making have been identified. The ways of involving public organizations in the intensification of social activity of the country population in terms of sustainable development priorities have been identified and the process of forming institutions of collective action has been modelled, which will promote the growth of national economy sustainable development structural balance.

Methods of structural equations have been used to assess the impact of bank lending on the indicators of economic dynamics of business entities in Ukraine. This made it possible to determine the relationship between the indicators of the business lending sector, the efficiency of economic entities and the structure of their capital and to outline opportunities for building the development potential of the business sector of Ukraine's economy.

The model of the adaptive mechanism of intellectual capital reproduction in the sector of higher education services has been developed and the scientific and practical toolkit of innovative educational technologies competence component development among young scientists has been formed.

It has been highlighted institutional miscalculations that determine the risks of necessary structural and technological changes for the implementation of the national

economy balanced development concept. The scientific and methodical tools of substantiation of the most perspective structural changes on the sectoral and regional context has been formed.

The scientific and methodological approach to modelling the processes of coordination of strategic priorities of joint investment projects participants in the field of “green entrepreneurship” has been improved; it combines game theory with expert methods, which allowed to develop practical tools for assessing the size of the investment contribution of each actor in the effectiveness (efficiency) of the project, based on its place in the chain of consumer value and expected usefulness for him from the project realization. It has been argued that this contributes to the achievement of consensus between actors in the processes of investment plan formation and distribution of new value, thereby increasing the interest of actors in further cooperation for the development of competitive and environmentally friendly business, which meets the priorities of sustainable national economy.

The scientific and methodical approach to vectors and conditions substantiation of “green business” development in national economy agricultural-industrial sector has been developed; through graphical modelling the process of building an integrated strategic partnership has been set to the algorithm, in which the criterion for choosing areas of integration is the ability of a potential partner to share a specific resource that will enhance the competitive advantages of the partnership in the field of greening business processes; this will expand the opportunities for the implementation of competitive business strategies in the field of "green entrepreneurship" and create conditions for further development of network innovation and resource potential of participants.

Keywords: structural priorities of sustainable development, social-economic system, innovation and technological dominant of structural changes, institutional risks, institutional support mechanism, stakeholder interaction, entrepreneurial inclusion, institutions of collective action, agro-industrial complex, processing industry, “green entrepreneurship”, strategic partnership.

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

1. Наукові праці, в яких опубліковані основні результати дисертації:

1.1 Монографії:

1. Красовська Г. О. Забезпечення структурної збалансованості сталого розвитку соціально-економічних систем: теорія, методологія, практика : моногр. Кам'янець-Подільський : ТОВ “Друкарня “Рута”, 2021. 384 с. (18,45 ум. друк. арк.).

2. Stadnyk V., Holovchuk Ju., **Sokoliuk G.** Institutional component of competitiveness risks and development of socio-economic systems // Business Risk in Changing Dynamics of Global Village 2 : monograph / ed. by N. Marynenko, P. Kumar, I. Kramar. Nysa : University of Applied Sciences in Nysa, 2019. Pp. 28–40. (1,24/0,8 ум. друк. арк.) *(Особистий внесок: систематизовано прогалини і ризики інституційного середовища України в розрізі пріоритетів сталого розвитку національної економіки.)*

3. Stadnyk V., Zamazii O., **Sokoliuk G.** Social determinants in implementing the competitiveness potential for providing sustainable development of economic systems // Sustainable development in the condition of european integration / ed. by L. Weis, J. L. Bele, I. Toroš. Ljubljana : Ljubljana School of Business, 2019. Pp. 141–164. (1,25/0,62 ум. друк. арк.) *(Особистий внесок: через призму основних положень концепції сталого розвитку охарактеризовано зміст основних стратегічних установок промислових підприємств і вплив на їх реалізацію чинників, що лежать у площині соціальної взаємодії.)*

4. Соколюк Г. О. Категорії і атрибути конкурентоспроможності суб'єктів господарювання // Менеджмент різноманітності в розвитку конкурентоспроможності промислових корпорацій : моногр. / за наук. ред. д.е.н., проф. В. В. Стадник. Хмельницький : ПП А.С. Гонта, 2017. С. 77–92. (0,5 ум. друк. арк.)

5. **Соколюк Г. О.**, Гризовська Л. О. Обґрунтування стратегії розвитку персоналу підприємства // Функціональні стратегії інноваційного розвитку

промислових підприємств : моногр. / за наук. ред. д.е.н., проф. В. В. Стадник. Хмельницький : ХНУ, 2016. С. 285–308. (1,2/0,5 ум. друк. арк.) (Особистий внесок: аргументовано стратегічну пріоритетність для підтримання позитивної економічної динаміки національної економіки накопичення підприємствами високопродуктивного інтелектуального капіталу в поєднанні з соціальною відповідальністю менеджменту та соціальною активністю громадянськості.)

6. Stadnyk V. V., Sokoliuk G. O. Institutional aspects of inclusive education environment development in Ukraine // Inclusive Education in different East and West European Countries / ed. by D. Spulber. Roma : Eurilink, 2015. Pp. 147–160. (1,22/0,66 ум. друк. арк.) (Особистий внесок: охарактеризовано інституційні аспекти розвитку інклюзивного освітнього простору в Україні.)

1.2 Статті у виданнях, що включені до наукометричних баз Scopus, Web of Science Core Collection:

7. Stadnyk, V., Krasovska G., Pchelianska G., Holovchuk Y. Determinants of “green entrepreneurship” competitive strategies implementation in the agro-industrial sector of Ukraine. *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*. 2021, 628(1), 012032. doi:10.1088/1755-1315/628/1/012032 (1,5/0,8 ум. друк. арк., Scopus) (Особистий внесок: обґрунтовано вектори й умови реалізації конкурентних бізнес-стратегій у сфері “зеленого підприємництва” в АПК економіки України.)

8. Kerimkulova D., Nazekova M., Sovetbekova A., Muravskiy O., Krasovska G. Assessment of the impact of bank lending on business entities’ performance using structural equation modeling. *Banks and Bank Systems*. 2021. No. 16(2), Pp. 68–77. [https://doi.org/10.21511/bbs.16\(2\).2021.07](https://doi.org/10.21511/bbs.16(2).2021.07). (0,98/0,45 ум. друк. арк., Scopus) (Особистий внесок: змодельовано вплив банківського кредитування на динаміку розвитку підприємницького сектора економіки України.)

9. Stadnyk V., Krasovska G., Izhevskiy P., Khomych L., Matveev P. Motivational aspects of development of strategic network partnership in the agro-

industrial complex. *Agricultural and Resource Economics*. 2021, Vol. 7. № 2, Pp. 77–101. <https://doi.org/10.22004/ag.econ.313630> (1,78/0,45 ум. друк. арк., *Scopus*, *WoS*) (Особистий внесок: розроблено науково-методичний підхід до моделювання процесів узгодження стратегічних пріоритетів учасників спільних інвестиційних проєктів у сфері “зеленого підприємництва”.)

10. Stadnyk V., Izhevskiy P., Khrushch N., Lysenko S., **Sokoliuk G.**, Tomalja T. Strategic priorities of innovation and investment development of the Ukraine’s economy industrial sector. *Proceedings of the Selected Papers of the Special Edition of International Conference on Monitoring, Modeling & Management of Emergent Economy (M3E2-MLPEED 2020)*, *CEUR*. 2020. Vol. 2713, Pp. 145–166. URL: <http://ceur-ws.org/Vol-2713/paper12.pdf> (1,52/0,6 ум. друк. арк., *Scopus*) (Особистий внесок: охарактеризовано стан і економічну динаміку підприємницького сектора економіки України та використано кластерний підхід для обґрунтування структурних пріоритетів розвитку харчової промисловості.)

1.3 Статті в наукових фахових виданнях України, іноземних держав, виданнях, що включені до наукометричних баз:

11. Соколюк Г. О. Структурування завдань концепції “sustainable development” за рівнями управління економікою і роль машинобудування в їх реалізації. *Економіка та держава*. 2020. № 9. С. 74–79. (0,9 ум. друк. арк.).

12. Соколюк Г. О. Експлікація сутності дефініції “розвиток” стосовно соціально-економічних систем. *Наукові записки Національного університету “Острозька академія”. Серія “Економіка”*. 2020. № 18. С. 17–24. (0,88 ум. друк. арк.).

13. Соколюк Г. О. Методологічні особливості концепції сталого розвитку соціально-економічних систем. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2020. Т. 20. Вип. 3. С. 277–290. (0,71 ум. друк. арк.).

14. Соколюк Г. О. Структурні пріоритети розвитку економіки Хмельницької області та їх відповідність глобалізаційним викликам. *Бізнес-навігатор*. 2020. Вип. 4 (60). С. 55–60. (0,78 ум. друк. арк.).

15. Стадник В., Соколюк Г., Хомич Л. Домінанти інституційного середовища і особливості структурної динаміки економіки України. *Науковий вісник Переяславського університету*. 2020. Вип. 47. С. 136–146. (1,24/0,55 ум. друк. арк.) (Особистий внесок: обґрунтовано методологічний підхід до аналізу відповідності інституційного середовища країни цілям економічного зростання.)

16. Стадник В. В., Соколюк Г. О., Каштальян О. В. Проблеми і можливості активізації в Україні інноваційної складової сталого розвитку. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2020. Вип. 33. С. 56–62 (0,92/0,6 ум. друк. арк.) (Особистий внесок: проаналізовано динаміку і чинники результативності інноваційної діяльності промислових підприємств України.)

17. Соколюк Г. О., Стадник В. В. Можливості інноваційної інфраструктури в нарощуванні потенціалу розвитку малих підприємств. *Інфраструктура ринку*. 2020. № 45. С. 158–164. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/45_2020_ukr/27.pdf. (0,89/0,6 ум. друк. арк.) (Особистий внесок: обґрунтовано напрями і форми розвитку інноваційної інфраструктури як інститутів колективної дії.)

18. Соколюк Г. О. Структурно-динамічний аналіз розвитку підприємств промислового сектора економіки України. *Економічний простір: збірник наукових праць*. 2020. № 156. С. 159–165. (0,82 ум. друк. арк.).

19. Стадник В. В., Соколюк Г. О., Гризовська Л. О. Інформаційний менеджмент у реалізації потенціалу креативності й різноманітності суб'єктів індустрії гостинності. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2020. № 2. С. 155–160. (0,7/0,45 ум. друк. арк.) (Особистий внесок: використано підходи інформаційного менеджменту для оцінки можливостей розвитку креативності в діяльності підприємницьких структур.)

20. Стадник В. В., Соколюк Г. О., Йохна В. М. Економічна безпека: сутність, чинники та інструменти мінімізації ризиків в контексті сталого розвитку переробних підприємств. *Вісник Хмельницького національного*

університету. *Економічні науки*. 2019. № 2. С. 7–11. (0,68/0,35 ум. друк. арк.) (Особистий внесок: проаналізовано ризик-фактори сталого розвитку переробних підприємств з позиції їх економічної безпеки.)

21. Стадник В., **Соколюк Г.**, Головчук Ю. Функція маркетингу в мінімізації ризиків партнерської взаємодії в бізнес-системах індустрії туризму. *Соціально-економічні проблеми і держава. Електронне наукове фахове видання*. 2019. Вип. 2 (21). С. 132–145. URL: sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2019/19/svvtbit.pdf (1,07/0,35 ум. друк. арк.) (Особистий внесок: розглянуто сутність та способи поліпшення партнерської взаємодії в інтегрованих підприємницьких структурах.)

22. Соколюк Г. О. Діалектичний зв'язок категорій і атрибутів розвитку і конкурентоспроможності учасників глобального ринку. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2019. № 2. С. 7–11. (0,67 ум. друк. арк.).

23. Мукомела-Михалець В. О., **Соколюк Г. О.** Роль і функції брендингу в управлінні сталим розвитком підприємницьких структур. *Галицький економічний вісник. Науковий журнал*. 2018. № 2 (55). С. 76–88. (0,9/0,7 ум. друк. арк.) (Особистий внесок: окреслено функції брендингу і їх роль в управлінні розвитком інтегрованих підприємницьких структур.)

24. **Соколюк Г. О.**, Хомич Л. В. Мотиваційні чинники соціальної активності в контексті завдань сталого розвитку економічних систем. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2018. № 5, Т. 1. С. 121–126. (0,82/0,45 ум. друк. арк.) (Особистий внесок: позиційовано соціальну активність як невід'ємну складову розвитку соціально-економічних систем.)

25. Соколюк Г. О. Реалізація конкурентної стратегії підприємств готельно-ресторанного бізнесу на основі інноваційного потенціалу. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2017. № 2 (2). С. 283–286. (0,45 ум. друк. арк.).

26. Соколюк Г. О. Інституційні аспекти міжнародного трансферу знань і технологій в Україні: реалізація комплексного підходу. *Ефективна економіка*. 2015. № 11. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua>. (0,7 ум. друк. арк.).

27. Соколюк Г. О. Проблеми забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств у контексті євроінтеграційних процесів. *Проблеми економіки*. 2015. № 3. С. 86–92. (0,85 ум. друк. арк.).

28. Стадник В.В., **Соколюк Г. О.** Інституційні передумови і перспективи реалізації концепції інклюзивної освіти в Україні. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2015. № 2. Т. 4. С. 169–173. (1,05/0,7 ум. друк. арк.) (Особистий внесок: розглянуто інституційні проблеми реалізації концепції інклюзивної освіти в Україні.)

29. **Соколюк Г. О.** Миколюк О. А. Управління системою мотивації персоналу підприємства: теоретичні та методичні аспекти. *Інноваційна економіка*. 2015. № 4 (59). С. 188–193. (0,5/0,25 ум. друк. арк.) (Особистий внесок: обґрунтовано необхідність розвитку мотиваційної структури працівників у бік цінностей сталого розвитку.)

30. Миколюк О. А., **Соколюк Г. О.** Розвиток управління організаційною культурою ПАТ “Укртелеком” в контексті факторів її формування. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія “Економічні науки”* 2015. Випуск 13, Ч. 3, С. 81–84. (0,5/0,25 ум. друк. арк.) (Особистий внесок: окреслено напрями розвитку організаційної культури підприємств сфери послуг.)

31. Stadnyk V., **Sokoliuk G.**, Goncharuk A., Matviiets O. Institutional factors of competitiveness and development of the national economy. *Advances in economics, business and management research*, 2019, Vol. 99, Pp. 376–380. <https://doi.org/10.2991/mdsmes-19.2019.71>. (0,8/0,3 ум. друк. арк.) (Особистий внесок: виокремлено інституційні прогалини, які сформувалися в інституційному полі України внаслідок домінування екстрактивних інститутів.)

32. Zamazii O., Stadnyk V., **Sokoliuk G.**, Prylepa N. Optimization management model of the industrial enterprise innovation potential development on the basis of a value-oriented approach. *Advances in economics, business and management*

research, 2019, Vol. 95, Pp. 38–43. <https://doi.org/10.2991/smtesm-19.2019.9> (0,9/0,4 ум. друк. арк.) (Особистий внесок: розроблено оптимізаційну модель.)

2. Наукові праці, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації:

33. Stadnyk V., **Krasovska G.**, Holovchuk Yu. Marketing dominant in models of entrepreneurial structures innovative potential development for competitive business strategy realization. *Modeling the development of the economic systems*. 2021. № 1. Pp 30–41. <https://doi.org/10.31891/mdes/2021-1-4> (1,09/0,4 ум. друк. арк.) (Особистий внесок: обґрунтовано адаптивну та проактивну гнучкість підприємств, зумовлену структурою інноваційного потенціалу, здійснено характеристику розвитку підприємницького сектору економіки України.)

34. Красовська Г. О. Технологічна домінанта структурної збалансованості і структурних зрушень в економічних системах. *Економічний розвиток держави, регіонів і підприємств: проблеми та перспективи* : матеріали IV Міжнародної наук.-практ. інтернет-конф. молодих учених (м. Львів, 28–29 квітня 2021 р.). Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2021. С. 374–376. (0,2 ум. друк. арк.).

35. Sokoliuk G. O. Structural and functional aspects of machine-building enterprises innovative potential development. *From the Baltic to the Black Sea: the formation of modern economic area: IV International scientific conference* (Riga, Latvia, August 21th 2020.). Riga, Latvia: “Publishing House “Baltija Publishing”, 2020. Pp. 62–67. (0,25 ум. друк. арк.).

36. Соколюк Г. О. Проблема партнерської взаємодії суб’єктів соціально-економічних систем в умовах кризи. *Актуальні проблеми економіки та управління: теоретичні і практичні аспекти* : тези доп. VI міжнар. наук.-практ. конф. (м. Хмельницький, 14–16 трав. 2020 р.). Хмельницький : ХНУ, 2020. С. 210–211. (0,1 ум. друк. арк.).

37. Соколюк Г. О. Методологічні підходи до моделювання мотиваційної основи управління сталим розвитком соціально-економічних систем. *Сталий розвиток соціально-економічних систем в умовах глобалізаційних процесів*

[електрон. збірник] : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 30 березня 2020 р.) Відпов. за вип. Д. Шубенко. Київ, 2020. С. 112–116. (0,2 ум. друк. арк.).

38. Соколюк Г. О. Інституційна підтримка сталого розвитку підприємницьких структур в умовах кризи. *Напрями економічного зростання та інноваційного розвитку підприємства* : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. студентів, аспірантів та молодих учених (м. Кропивницький, 16 квітня 2020 р.). Кропивницький : РВЛ ЦНТУ, 2020. С. 152–154. (0,18 друк. арк.).

39. Соколюк Г. О. Концепція та інструменти інфорсменту в управлінні розвитком соціально-економічних систем. *Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки* : збірник наукових статей за матеріалами VI Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Дніпро, 16–17 квітня 2020 р.). Частина 1. Дніпро: НМетАУ, 2020. С. 192–197. (0,2 ум. друк. арк.).

40. Соколюк Г. О. Структура споживчих ринків як чинник сталого розвитку соціально-економічних систем. *Інституціональне забезпечення розвитку споживчого ринку регіону* : Міжн. наук.-практ. конф. (м. Вінниця, 22 квітня 2020 р.) [тези доп.] ред. кол. : Л. А. Прицюк [та ін.]. Вінниця : Вінницький кооперативний інститут, 2020. С. 25–28. (0,15 ум. друк. арк.).

41. Соколюк Г. О. Соціальна активність як фактор забезпечення конкурентоспроможності підприємств в контексті завдань сталого розвитку. *Пріоритети розвитку підприємств у XXI столітті* : матеріали Міжн. наук.-практ. конфер. (м. Кропивницький, 22 листопада 2018 р.) Кропивницький : РВЛ ЦНТУ, 2018. С. 147–149. (0,2 ум. друк. арк.).

42. Соколюк Г. О., Стадник В. В. Сутнісне наповнення соціальної стратегії корпорації з позиції завдань сталого розвитку. *Corporate governance: strategies, technology, processes* : Proceeding of the Conference (Leipzig, October, 26 2018). Leipzig, 2018. Pp. 120–123. (0,2/0,1 ум. друк. арк.) (Особистий внесок: визначено сутність соціальної стратегії корпоративних структур.)

43. Соколюк Г. О., Мукомела-Михалець В. О. Тенденції і джерела розвитку підприємницьких структур. *Innovative Potential of Socio-Economic Systems: the Challenges of the Global World* : II International Scientific Conference: Conference

Proceedings (Lisbon, December 28th, 2018). Lisbon, Portugal : Baltija Publishing. Pp. 23–26. (0,25/0,15 друк. арк.) (Особистий внесок: охарактеризовано основні джерела розвитку підприємницьких структур.)

3. Наукові праці, які додатково відображають результати дослідження:

44. Соколюк Г. О. Проблеми формування інклюзивного освітнього простору в Україні: інституційні аспекти. *Збірник тез Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції “Менеджмент розвитку соціально-економічних систем в новій економіці”* (м. Полтава, 19 жовтня 2017 р.). Полтава, 2017. С. 273–275. (0,15 ум. друк. арк.).

45. **Соколюк Г. О.** Блинда А. М. Сучасний стан та перспективи розвитку співпраці України з ЄБРР. *Фінансові аспекти розвитку економіки України: теорія, методологія, практика* : збірник наукових праць молодих вчених та студентів / ред. кол. : Н. А. Хрущ, К. Л. Ларіонова, Р. С. Квасницька, І. В. Форкун та інші (відп. ред. Н. А. Хрущ). Хмельницький : ХНУ, 2014. Том 2. С. 242–245 (0,2/0,1 ум. друк. арк.) (Особистий внесок: охарактеризовано перспективи розвитку співпраці України та ЄБРР.)

46. **Соколюк Г.О.,** Ільєва О.В. Вплив соціально-культурних чинників на розвиток українського бізнесу за кордоном. *Міжнародне економічне співробітництво: принципи, механізми, ефективність* : збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 5-6 грудня 2014 р.) : у 4-х частинах. К. : ГО “Київський економічний науковий центр”, 2014. Ч. 1. С. 41–44. (0,2/0,1 ум. друк. арк.) (Особистий внесок: охарактеризовано соціо-культурні чинники бізнесу.)

ЗМІСТ

ВСТУП.....	29
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРУКТУРНОЇ ЗБАЛАНСОВАНOSTІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ.....	43
1.1. Експлікація сутнісного наповнення дефініції “розвиток соціально-економічних систем”.....	43
1.2. Зв’язок розвитку і конкурентоспроможності учасників глобального ринку: структурно-динамічні аспекти	62
1.3. Концепція структурної збалансованості сталого розвитку соціально-економічних систем: еволюція цілей і баланс складових	80
Висновки до першого розділу	104
РОЗДІЛ 2. МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРНОЇ ЗБАЛАНСОВАНOSTІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ ЇЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	108
2.1. Методологічні особливості реалізації концепції структурної збалансованості сталого розвитку соціально-економічних систем.....	108
2.2. Технологічна домінанта структурної збалансованості і структурних зрушень в економічних системах	131
2.3. Інституційне підґрунтя сталого розвитку: структура інституційної матриці і баланс інтересів стейкхолдерів	157
РОЗДІЛ 3. АНАЛІЗ СТРУКТУРНИХ ПРІОРИТЕТІВ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА ЇХ ВІДПОВІДНОСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИМ ВИКЛИКАМ..	185
3.1. Глобальні економічні тренди і їх вплив на розвиток економіки України	185
3.2. Структурно-динамічна характеристика діяльності промислового сектору економіки України в контексті завдань сталого розвитку	215
3.3. Можливості агропромислового сектору в поліпшенні структурної збалансованості національної економіки	231

3.4. Аналіз використання потенціалу інновацій для поліпшення структурної збалансованості сталого розвитку економіки України	249
Висновки до третього розділу	278
РОЗДІЛ 4. ФОРМУВАННЯ СЕРЕДОВИЩА “ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ІНКЛЮЗІЇ” В КОНТЕКСТІ ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	282
4.1. Інституційні ризики та інституційне наповнення механізму формування структурної збалансованості розвитку економіки України ..	282
4.2. Потенціал стейкхолдерської взаємодії у формуванні середовища “підприємницької інклюзії”	308
4.3. Моделювання впливу банківського кредитування на ефективність та розвиток підприємницького сектора економіки України	334
4.4. Моделювання адаптивного механізму відтворення інтелектуального капіталу в секторі послуг вищої освіти.....	347
Висновки до четвертого розділу	364
РОЗДІЛ 5. НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРНОЇ ЗБАЛАНСОВАНОСТІ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	368
5.1. Науково-методичні підходи до обґрунтування напрямів структурних змін в контексті стратегічних пріоритетів внутрігалузевого інноваційно-інвестиційного розвитку	368
5.2. Моделювання умов і процесів розвитку “зеленого підприємництва” як міжгалузевих структурних змін в економіці регіону	385
5.3. Оптимізація структури інноваційного потенціалу суб’єктів господарювання в контексті цілей збалансованості сталого розвитку національної економіки	406
Висновки до п’ятого розділу	423
ВИСНОВКИ.....	426
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	432
ДОДАТКИ.....	499

ВСТУП

Актуальність теми. Наростання гостроти політичних і соціально-економічних конфліктів у світовій економіці впродовж останніх десятиліть посилює проблему підтримання здатності суб'єктів господарювання та національних економік протистояти глобальним деструктивним процесам і забезпечувати необхідний рівень економічного зростання, гармонійно поєднуючи питання економічної ефективності, соціальної справедливості та збереження довкілля.

Багатопланова цільова установка на сталий розвиток потребує синтезу багатьох теоретико-методологічних і науково-методичних підходів. Такі підходи історично сформувалися у межах економічної теорії, теорії управління стосовно принципів, методів та інструментів управління розвитком економічних процесів і соціально-економічних систем різного рівня складності, як для окремих підприємницьких одиниць, так і для агломератів, об'єднаних одним брендом, а також регіональних економік, управління якими має свою специфіку, в якій, поряд з економічними, основна роль відводиться вирішенню соціальних та екологічних проблем.

Проблема ефективного управління розвитком соціально-економічних систем за умов зростаючої конкуренції за ринки і ресурси знаходиться в колі наукового інтересу багатьох науковців. В контексті різних цілей і з різних методологічних позицій та в руслі різних теоретичних концепцій і емпіричного досвіду над її вирішенням працювали: Д. Аджемоглу, Д. Белл, Дж. Гелбрейт, П. Друкер, Д. Депперу і Д. Сератто, Дж. Кейнс, У. Ростоу, Дж. Стігліц, Дж. Едлер і Дж. Фаберберг, Р. Нельсон і С. Вінтер, Д. Норт, К. Поланьї, С. Ліпсі, Х. Лейбенстайн, Дж. Робінсон, Ф. Хайєк, А. Хіршман, Г. Зінгер, У. Льюїс, Й. Шумпетер та багато інших. В Україні вагомий внесок у формування теоретико-методологічних і науково-методичних рекомендацій для зміни концептуальних підходів до управління розвитком національної

економіки, який би дав змогу відійти від її переважно сировинної орієнтації та обмежити використання невідновних природних ресурсів для подальшої максимізації доходів основних бізнес-груп зробили О. Амоша, Т. Артёмова, О. Білорус, Б. Буркинський, М. Войнаренко, А. Гальчинський, В. Геєць, З. Герасимчук, В. Горбулін, А. Гриценко, Б. Данилишин, Є. Данкевич, Я. Жаліло, І. Крючкова, В. Ляшенко, В. Маєвський, Л. Мельник, Л. Піддубна, В. Степанов, В. Хаустова, А. Чухно, О. Шведчиков, О. Юшкевич та інші. Проте, за існуючих реалій в промисловому секторі економіки України, що характеризуються значними деструктивними процесами і структурними змінами, пов'язаними із зміною векторів і пріоритетів економічного співробітництва, проблема підтримання сталої позитивної динаміки стала невіддільною від проблеми забезпечення структурної збалансованості економіки.

В контексті обґрунтування перспективних напрямів структурних зрушень національної економіки актуальними є роботи таких науковців як О. Алімов, Т. Артёмова, В. Геєць, А. Гриценко, А. Даниленко, Т. Зінчук, С. Єрохін, Ю. Кіндзерський, І. Кравчук, А. Кучер, А. Михайлов, В. Нижник, О. Скидан, М. Скрипниченко, О. Соколова, В. Стадник, О. Сухарев, В. Трегобчук, О. Ходаківська, Л. Шинкарук, О. Шкурупій, С. Філіппова В. Юрчишин та інших, які наголошували на необхідності перебудови її відповідно до сучасних вимог глобальних ринків та побудови заснованої на інноваціях конкурентоспроможної економіки, яка забезпечує сталий розвиток суспільства.

Їх погляди відповідають концептуальним підходам таких відомих зарубіжних науковців як П. Дасгупта, Дж. Сакс і К. Маттей, П. Друкер, Д. Медоуз, Г. Мюрдаль, Дж. Несбіт і П. Абурден, М. Портер, Дж. Робертсон, Т. Парсонс і Н. Смелсер, Д. Піраджес, А. Тойнбі, А. Тофлер, Р. Фостер, Т. Шульц та інших. Однак реалії сьогодення вказують на те, що інноваційні чинники в економіці України використовуються точково і не здатні суттєво вплинути на загальну економічну динаміку і тим більше – забезпечити суттєвий прогрес у вирішенні проблеми сталості функціонування національної економіки через її збалансований розвиток. Актуальність цієї проблеми для

країни, що прагне зайняти гідне місце у глобальному розподілі праці, зберігаючи життєдайність природного середовища і підвищуючи якість життя членів суспільства не підлягає сумніву і потребує методологічного обґрунтування сценаріїв і механізму його вирішення для усіх учасників економічної діяльності. Це і зумовило вибір теми дисертації, визначило її мету і завдання, сформувало наукову і практичну значущість.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дослідження виконано відповідно до тематики науково-дослідних робіт Хмельницького національного університету, зокрема є складовою держбюджетної теми: “Моделювання фінансово-економічної безпеки підприємницьких структур в стратегіях їх інноваційного розвитку” (ДР № 0117U001170) – в межах якої обґрунтовано стратегічні пріоритети структурних змін у промисловому секторі економіки України та розроблено науково-практичні рекомендації для оцінювання можливості нарощування потенціалу розвитку підприємницького сектора національної економіки за рахунок кредитування; держбюджетної теми: “Моделювання інноваційного ресурсного потенціалу в стратегіях безпечного розвитку підприємств малого та середнього бізнесу” (ДР № 0120U102123) – розроблено науково-методичні підходи до моделювання процесів узгодження стратегічних пріоритетів учасників спільних інвестиційних проєктів сталого розвитку та розроблено науково-методичні рекомендації для розвитку інноваційного потенціалу підприємницьких структур; договору на створення (передачу) науково-технічної продукції “Розвиток ринкового потенціалу підприємства на основі мережевої взаємодії” (ДР № 0118U000230) – внесок полягає у розробці науково-методичних рекомендацій для розбудови стратегічного партнерства підприємств регіону з урахуванням пріоритетів сталого розвитку; ініційованої теми: “Ресурсне та інституційне забезпечення сталого розвитку соціально-економічних систем” (ДР № 0120U102755) – розроблено модель інституційного забезпечення механізму реалізації структурних пріоритетів сталого розвитку та науково-практичні рекомендації для створення інститутів колективної дії; міжнародного

наукового проєкту TEMPUS-IV 543873-TEMPUS-1-2013-1-DE-TEMPUS-JPCR: “Підготовка педагогів і освітніх менеджерів до роботи з гетерогенними групами і організаціями” – надання науково-методичних рекомендацій для розбудови інклюзивного освітнього простору, що відповідає структурним пріоритетам сталого розвитку країни. Матеріали дисертації використано також при виконанні держбюджетної науково-дослідної теми Чернігівського національного технологічного університету “Соціально-економічні проблеми сталого розвитку регіону” (ДР № 0115U000891) – сформовано науково-практичні рекомендації для побудови матриці стейкхолдерів і управління стейкхолдерською взаємодією в розрізі завдань сталого розвитку.

Мета й завдання дослідження. Метою дисертаційної роботи є теоретичне та методологічне обґрунтування наукових засад процесу розвитку соціально-економічних систем з позиції галузевого та регіонального підходів, розробка практичного інструментарію формування структурної збалансованості функціонування національної економіки.

Поставлена мета обумовила розв’язання таких *завдань*:

- здійснити гносеологічний аналіз і побудувати експлікацію економічної категорії “розвиток соціально-економічної системи” з урахуванням специфічних взаємозалежностей її соціальної та економічної складових;
- виявити взаємозв’язок між економічними категоріями “розвиток” і “конкурентоспроможність” та їх похідними, які розкривають зміст проблеми сталості розвитку соціально-економічних систем за умов викликів глобалізації;
- здійснити порівняльну оцінку еволюції наукових поглядів на можливості й межі економічного зростання та позиціонувати концепцію “sustainable development” за цілями, структурними елементами та їх комплементарністю;
- концептуалізувати гіпотезу структурної збалансованості сталого розвитку соціально-економічних систем і визначити методологічні особливості її реалізації на макро-, мезо- та мікро- рівнях;

- позиціонувати технологічний чинник у процесах формування структурної збалансованості сталого розвитку економіки та обґрунтувати принципи забезпечення технологічної відповідності напрямам структурних зрушень в національній економіці;

- дати характеристику інституційного забезпечення розвитку соціально-економічних систем з виокремленням домінуючих чинників впливу інституційного середовища на вектори структурних зрушень і перебіг структурних процесів;

- на основі структурно-динамічного аналізу діяльності економіки України виявити її роль та місце в глобальному економічному просторі і сформулювати перспективні напрями трансформаційних змін в контексті стратегічних пріоритетів сталого розвитку;

- розробити концептуальну модель реалізації механізму інституційного забезпечення процесів формування структурної збалансованості національної економіки відповідно до глобальних цілей Концепції сталого розвитку;

- сформулювати матрицю стейкхолдерів розбудови інститутів колективної дії з метою реалізації завдань щодо формування структурної збалансованості сталого розвитку національної економіки;

- оцінити вплив банківського кредитування на ефективність діяльності та здатність до реалізації програм сталого розвитку підприємницького сектора національної економіки;

- розробити модель адаптивного механізму відтворення інтелектуального капіталу в секторі послуг вищої освіти;

- розробити науково-методичний інструментарій практичної реалізації процесів формування структурної збалансованості сталого розвитку національної економіки.

Об'єктом дослідження є процеси трансформаційних змін в системі національної економіки, які забезпечують структурну збалансованість сталого розвитку.

Предметом дослідження є теоретико-концептуальні положення, методологічні, науково-методичні і прикладні засади формування структурної збалансованості сталого розвитку національної економіки.

Методи дослідження. Методологічною основою дослідження є основні положення економічної теорії, теорії управління, загальнонаукові й спеціальні методи пізнання явищ і процесів щодо розвитку соціально-економічних систем. У дослідженні використано такі методи: *гносеологічного і контент-аналізу* (історичний, аналітичний, логічний, узагальнення, декомпозиції) – для дослідження генези теорії економічного зростання і сталого розвитку; *аналізу, синтезу, системного підходу та наукового абстрагування* – для формування концепції структурної збалансованості сталого розвитку соціально-економічних систем; *конструювання понять і категорій* – для критичного аналізу наявних і формулювання авторських дефініцій; *економіко-статистичного і порівняльного аналізу* – для виявлення проблем в розвитку економіки України за умов глобальних деструктивних викликів; *інституціонального аналізу* – для виокремлення основних прогалин у інституційному середовищі України, які деформують вектори мотиваційного впливу в контексті пріоритетів сталого розвитку; *економіко-математичного моделювання* – для обґрунтування стратегічних пріоритетів структурних змін економіки України та узгодженні стратегічних пріоритетів учасників спільних інвестиційних проєктів сталого розвитку; *графічного моделювання* – для побудови механізму інституційного забезпечення формування структурної збалансованості сталого розвитку економіки України і формування інститутів колективної дії на рівні регіону; *опитування і експертного оцінювання* – для побудови матриці стейкхолдерської взаємодії; *графічної візуалізації* – для наочного відображення та підтвердження результатів дослідження; *абстрактно-логічний* – для розробки теоретичних узагальнень і висновків за результатами дослідження.

Інформаційну базу досліджень становлять законодавчі та нормативно-правові акти Верховної Ради України, Кабінету Міністрів України, офіційні

матеріали Державної служби статистики України, Євростату, офіційна інформація міжнародних організацій, наукові публікації вітчизняних та зарубіжних авторів, фахова інформація мережі Інтернет, інформаційні та звітні матеріали окремих підприємницьких структур, результати особистих аналітичних узагальнень автора.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в розробці теоретичних, концептуальних, методологічних, науково-методичних і прикладних положень щодо формування структурної збалансованості сталого розвитку національної економіки.

До найвагоміших наукових результатів дослідження належать такі:

вперше:

– розроблено експлікацію дефініції “розвиток соціально-економічних систем”, яка інтегрує існуючі наукові підходи до трактування сутності категорії “розвиток” та основні закони діалектики з одного боку, з іншого боку, засновується на якісних змінах в природі соціально-економічних систем та соціальних відносинах між основними учасниками процесу структуризації національної економіки, що дозволяє забезпечувати баланс між спадковістю і мінливістю як базису сталого розвитку соціально-економічних систем і слугує аргументом доцільності виділення чинника структурної збалансованості національної економіки як основи її сталого розвитку та ключової ролі інституційної складової в регулюванні соціальних процесів;

– сформульовано і методологічно обґрунтовано концепцію структурної збалансованості сталого розвитку соціально-економічної системи як такої, що містить необхідну сукупність елементів, функціональне призначення і гнучка взаємодія яких забезпечують існування системи в динамічному ринковому контексті в заданому суб’єкті управління економічному режимі й побудовано матрицю структурно-функціональних взаємозв’язків соціально-економічної системи макрорівня, яка охоплює її економічну, соціальну, екологічну, технологічну та інституційну складові, що дало змогу обґрунтувати основні

методологічні підходи до процесу формування структурної збалансованості сталого розвитку і визначити термінологічну сутність основних дефініцій, необхідних для дослідження та атрибутивного відображення цього процесу на рівні національної економіки;

– спроектовано модель інституційного забезпечення механізму формування структурної збалансованості сталого розвитку національної економіки, в якій закладено взаємодію екстрактивних та інклюзивних інститутів та ключові структурні інструменти досягнення результативності функціонування економіки на макро-, мезо- та мікрорівнях, що створює мотиваційну основу для інвестиційного забезпечення обґрунтованих інноваційно-технологічних зрушень в галузевому та регіональному розрізі;

удосконалено:

– систематизацію термінологічного діапазону використання категорії “розвиток” за динамічними і структурними характеристиками з виділенням ключових чинників результативності розвитку, що дозволило сформуванню методологічну основу структурування завдань стратегії розвитку національної економіки України за складовими, що з найбільшою ймовірністю максимізують корисний результат в забезпеченні її конкурентоспроможності;

– позиціонування цілей концепції “sustainable development” в розрізі основних структурних елементів та їх комплементарності на макро-, мезо- та макрорівнях, у якій, на відміну від існуючої, диференційовано, по-перше, цілі сталого розвитку, що можуть бути реалізовані в умовах ринкового середовища, та, по-друге, цілі, що потребують державної та громадської підтримки через розробку регулятивного механізму. Внаслідок диференціації цілей визначено ключові напрями розбудови інститутів колективної дії, які є функціональною основою структурної збалансованості сталого розвитку національної економіки;

– методологічний підхід до обґрунтування напрямів структурних змін національної економіки, який поєднує основні положення теорій: інновацій, економічної складності та цінності, які є базисом формування принципів

технологічного забезпечення багатокладності економічних систем в еволюційному русі. Реалізація даних принципів доводить нерівномірність створення і максимізації отримання споживчих цінностей для країн-представників різних укладів за рахунок альтернативності рішень, які детермінуються закономірностями техніко-технологічного розвитку;

– методичний та прикладний підходи до обґрунтування умов розбудови стратегічного партнерства у сфері “зеленого підприємництва”, у якому, на відміну від діючих, для узгодження стратегічних пріоритетів учасників спільних інвестиційних проєктів поєднано теорію ігор із експертними методами, що дає змогу оцінити, по-перше, інвестиційний внесок кожного актора у сукупний результат (ефективність) проєкту, по-друге, очікувану корисність від реалізації проєкту, виходячи з позиції учасника у ланцюгу створення споживчої цінності. Реалізація таких проєктів забезпечує зростання мережевого інноваційно-ресурсного потенціалу учасників і здійснення міжгалузевих структурних змін в економіці регіону;

дістали подальшого розвитку:

– ідентифікація динамічних властивостей соціально-економічних систем, наукова оригінальність якої полягає у виокремленні соціальних аспектів, що детермінують структурні перетворення систем в контексті цілей сталого розвитку через призму балансу інтересів стейкхолдерів – це дало змогу позиціонувати у матриці “вплив-інтереси” основні групи стейкхолдерів у якості необхідної умови формування структурної збалансованості сталого розвитку національної економіки;

– цільові установки методології аналізу інституційного середовища країни, якими визначено відмінності у природі, векторах і силі впливу екстрактивних та інклюзивних інститутів, що дало змогу змоделювати процеси розбудови середовища “підприємницької інклюзії”, як необхідної умови для реалізації завдань Концепції сталого розвитку національної економіки;

– методологічний підхід до обґрунтування напрямів розбудови ресурсного потенціалу національної економіки, який ґрунтується на введенні авторського визначення “структурно-збалансований ресурсний потенціал національної економіки” як комплементарної сукупності матеріальних і нематеріальних ресурсів, співвідношення яких в існуючих та перспективних ланцюгах створення споживчих цінностей забезпечує необхідний рівень екологічної безпеки і сприяє максимізації загального суспільно-корисного результату та сталій динаміці економічного зростання;

– визначення впливу банківського сектору кредитування бізнесу на ефективність діяльності підприємств та структуру їх капіталу, що доводить необхідність залучення та зміну умов банківських запозичень в розвиток “зеленого” підприємницького сектору;

– застосування методу математичного моделювання з метою визначення можливостей відтворення інтелектуального капіталу у секторі послуг вищої освіти для забезпечення висококваліфікованими людськими ресурсами структурної збалансованості сталого розвитку національної економіки.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що основні теоретичні й методологічні положення роботи щодо формування структурної збалансованості сталого розвитку національної економіки доведено до рівня конкретних науково-методичних розробок і практичних рекомендацій.

Основні положення та результати дослідження доведено до рівня практичних рекомендацій і використано при розробці та реалізації Програми економічного та соціального розвитку Хмельницької області на 2021 рік, Стратегії розвитку Хмельницької області на 2021–2027 рр. і Програми розвитку малого і середнього підприємництва області на 2019–2020 рр. (довідка Хмельницької ОДА № 99/26-29-6420/2021 від 12.10.2021 р.).

Науково-методичні та прикладні результати дослідження використано в діяльності: Управління розвитку агропромислового комплексу та земельних

відносин Хмельницької ОДА – для виявлення технологічно і ресурсно комплементарних секторів виробництва та переробки продукції сільського господарства та оцінювання можливостей фермерських господарств регіону інтегрувати зусилля для реалізації проєктів “зеленого підприємництва”, що дало змогу окреслити шляхи максимізації доданої вартості у секторі АПК України за участі суб’єктів господарювання регіону (довідка № 03/91 від 15.09.2021 р.); Хмельницької торгово-промислової палати – для налагодження партнерської співпраці між підприємствами, узгоджуючи стратегічні пріоритети учасників спільних інвестиційних проєктів (довідка № 22-01/100 від 09.02.2021 р.).

Розроблені науково-методичні рекомендації для виявлення і узгодження позицій стейкхолдерів, розбудови інститутів колективної дії та реалізації проєктів сталого розвитку використовуються ГО “Рада молодих учених при Міністерстві освіти і науки України” (довідка № 506 від 16.09.2021 р.); ГО “Інститут демократії та соціального прогресу” (довідка № 7 від 18.03.2021 р.); Агенцією регіонального розвитку Хмельницької області (довідка № 19-32 від 03.09.2021 р.); Хмельницькою обласною організацією Спілки економістів України (№ 8 від 03.07.2021 р.).

Розроблені науково-методичні рекомендації щодо розширення інноваційних можливостей підприємства для реалізації проєктів сталого розвитку прийнято до впровадження підприємствами різних сфер та організаційно-правових форм діяльності: агропромислові підприємства: ТОВ Група компаній “ВітАгро” (довідка № 12 від 3.04.2021 р.); ТОВ “Агрохім-Партнер” (довідка № 22 від 20.06.2021 р.); ТОВ “Енселко Агро” (довідка № 10 від 16.02.2021 р.); машинобудівні підприємства: ДП “Новатор” (довідка № 04/57 від 19.05.2021 р.); ПАТ “Укрелектроапарат” (довідка № 67 від 20.07.2021 р.); підприємство сфери туризму: ТОВ Санаторно-лікувальний комплекс “Перлина Поділля” (довідка № 24 від 25.08.2021 р.).

Основні наукові результати дослідження використовують у навчальному процесі Хмельницького національного університету під час викладання

дисциплін “Менеджмент”, “Менеджмент гетерогенних організацій”, “Корпоративне управління”, “Сучасні концепції управління розвитком соціально-економічних систем”, “Креативний менеджмент”, “Менеджмент в закладах освіти” (довідка про впровадження № 142/1740 від 2.09.2021 р.).

Особистий внесок здобувача. Дисертація є самостійно виконаною кваліфікаційною завершеною науковою працею, у якій викладено положення, висновки й пропозиції, здобуті автором особисто. Вони полягають у розробці концептуально-теоретичних засад і методології формування структурної збалансованості сталого розвитку національної економіки з обґрунтуванням науково-методичних рекомендацій для їх практичного застосування в економіці України. Наукові положення дисертаційної роботи, пропозиції та рекомендації, що виносяться на захист, одержані особисто автором. Із наукових праць, опублікованих у співавторстві, у дисертації використано лише ті положення, що є результатом власних досліджень здобувача. Внесок автора в спільних працях зазначено у списку публікацій за темою дисертації.

Апробація результатів дисертації. Основні положення та результати дисертаційної роботи апробовано на 23 науково-практичних конференціях різних рівнів, а саме: “Міжнародне економічне співробітництво: принципи, механізми, ефективність” (Київ, 5–6.12.2014 р.); “Стратегічні напрями соціально-економічного розвитку держави в умовах глобалізації” (Хмельницький, 8–9.10.2015 р.); “Сучасні тенденції в економіці та управлінні: новий погляд” (Запоріжжя, 13–14.11.2015 р.); “Менеджмент розвитку соціально-економічних систем в новій економіці” (Полтава, 19.10.2017 р.); “Механізми, стратегії, моделі і технології управління економічними системами в умовах розвитку інтеграційних процесів” (Мукачево, 4–6.10.2018 р.); “Corporate governance: strategies, technology, processes” (Leipzig, 26.10.2018 р.); “Пріоритети розвитку підприємств у XXI столітті” (Кропивницький, 22.11.2018 р.); “Маркетингові технології в умовах глобалізації економіки України” (Хмельницький, 29.11–1.12.2018 р.); “Innovative Potential of Socio-Economic Systems: the Challenges of the Global World (Lisbon, 28.12.2018 р.);

“Стратегії, моделі та технології управління економічними системами” (SMTESM-2019) (Хмельницький, 3–4.10.2019 р.); “Інструменти регулювання національної економіки та національної безпеки в умовах сучасних глобальних викликів” (Хмельницький, 17–19.10.2019 р.); “Моделювання, розвиток та стратегічне управління економічними системами” (Івано-Франківськ, 24–25.10.2019 р.); “Бізнес-ризик у динамічному глобальному середовищі (BRCDGV 2019)” (Тернопіль, 07–08.11.2019 р.); “Сталий розвиток соціально-економічних систем в умовах глобалізаційних процесів” (Київ, 30.03.2020 р.); “Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки” (Дніпро, 16–17.04.2020 р.); “Інституціональне забезпечення розвитку споживчого ринку регіону” (Вінниця, 22.04.2020 р.); “Актуальні проблеми економіки та управління: теоретичні і практичні аспекти” (Хмельницький, 14–16.05.2020 р.); “Monitoring, Modeling & Management of Emergent Economy (M3E2-MLPEED 2020) (Одеса, 13–18.07.2020 р.); “Стратегії, моделі та технології управління економічними системами” (Хмельницький, 8–9.10.2020 р.); “Sustainability in Energy and Environmental Science” (Івано-Франківськ, 21–22.10.2020 р.); “Від Балтики до Причорномор’я: формування сучасного економічного простору” (Рига, 21.08.2020 р.); “Економічний розвиток держави, регіонів та підприємств: проблеми та перспективи” (Львів, 28–29.04.2021 р.); “Science, Technology and Innovation for the Sustainable Development Goals and Recovery from Covid-19” (Кутаїсі, 23.06.2021 р.).

Наукові положення дисертаційної роботи, пропозиції та рекомендації, що виносяться на захист, одержані особисто автором. З наукових праць, що виконані у співавторстві, в дисертаційній роботі використано ідеї, положення та висновки, які запропоновані та отримані особисто здобувачем.

Публікації. За результатами дослідження опубліковано 46 наукових праць загальним обсягом 50,94 ум. друк. арк., з яких особисто авторці належить 39,02 ум. друк. арк., зокрема: 6 монографій і розділів монографій, з яких 3 закордонні; 4 статті у виданнях, що включені до баз Scopus, Web of Science Core Collection; 22 статті в наукових фахових виданнях України й інших

держав, внесених до міжнародних наукометричних баз; 14 праць апробаційного характеру, що додатково відображають результати дисертації.

Структура й обсяг роботи. Дисертація складається з анотації, вступу, п'яти розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків. Повний обсяг дисертації становить 540 стор., з яких 406 стор. основного тексту. Робота містить 54 таблиці, 39 рисунків, з яких 25 займають площу повної сторінки; 9 додатків на 42 стор. Список використаних джерел налічує 619 найменувань на 67 стор.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРУКТУРНОЇ ЗБАЛАНСОВАНOSTІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

1.1. Експлікація сутнісного наповнення дефініції “розвиток соціально-економічних систем”

Незалежно від рівня управління – макро-, мезо- чи мікро- для соціально-економічних систем актуальною проблемою є забезпечення ефективного управління розвитком. Багатоаспектність даного питання є загальновизнаною очевидністю, яка набувала різного наповнення в міру еволюції наукового знання про природу і джерела розвитку відкритих систем. Цим зумовлюється значна кількість наукових досліджень з цієї проблеми, які розпочались із середини ХХ століття і широко провадяться донині.

Значний внесок у дослідження проблематики розвитку, якісних змін в економічних системах і їх кількісного зростання зробили такі відомі науковці як Е. Домар [453], А. Брук, Д. Кендрик, А. Міраус та Р. Розенталь [433], А. Друд [456], Дж. Б. Кларк [441], В. Парето [530], Р. Солоу [564], Дж. Стігліц [343; 579], Р. Стоун [577], Я. Тінберген [596], А. Тоффлер [597], Ж. Фурастьє [384], Ф. Хайєк [385], Р. Харрод [388], А. Хіршман [391] та ін. Багато з таких досліджень стосуються організаційно-структурних аспектів розвитку економічних систем і здійснюються в контексті системного підходу, опираючись на базові положення теорії систем, викладені О. Богдановим у його фундаментальній роботі “Тектологія. Загальна організаційна наука” [31].

Суттєві зміни соціоісторичного контексту в епоху глобалізації збільшили варіативність наукових поглядів на ключові джерела і спонукальні причини

розвитку, урізноманітнили підходи до трактування сутності та виокремлення видів розвитку соціально-економічних систем, підвищили інтерес до розроблення моделей та механізмів управління ним щодо різних цілей і умов функціонування означених систем. Зокрема, в Україні цим питанням присвячені роботи таких учених як О. Амоша [7], Н. Афанасьєв [14], О. Білорус [25], Б. Буркинський [36], М. Войнаренко [49], В. Геєць [59], А. Гриценко [77; 78] З. Герасимчук [63], Б. Данилишин [83], В. Ляшенко [192], Л. Мельник [199], С. Мочерний [121], Л. Піддубна [238], Ю. Погорєлов [241], О. Раєвнєва [269], В. Рогожин [14], І. Усик та Л. Шаульська [372], О. Шведчиков [396], В. Хаустова [389], О. Юшкевич [407] та багато інших.

І в кожному досліджуваному контексті науковці окреслюють завдання розвитку (у вигляді моделі майбутнього стану системи) і прагнуть сформувавши оригінальні методологічні підходи та універсальні рекомендації для досягнення бажаного результату. Проте це можливо лише за відповідності обраних моделей і механізмів об'єктивним законам розвитку економічних і соціальних процесів. А забезпечується така відповідність чіткістю розуміння сутності і природи кожного з означених об'єктів і процесів, які мають піддаватися керівному впливу. Для досягнення чіткого усвідомлення сутності об'єкта дослідження доцільно здійснити його експлікацію. Результати такого наукового пошуку оприлюднені нами в роботі [298].

Експлікація сутності будь-якого терміну – це метод розгортання його значення, який дає змогу пояснити його чіткіше, замінити неточне визначення на більш точне через певну множину інших термінів і явищ (лат. *explicatio* – розгортання, пояснення) [122]. Цей філософський науково-дослідницький підхід до вивчення предметів (явищ) дає змогу ширше окреслити їх сутнісне наповнення, а значить – обрати релевантну теоретичну базу та методологію дослідження, а в ході його проведення ідентифікувати вагому множину чинників, які можуть впливати на перебіг процесу або ж дещо змінювати окремі аспекти його сутнісного наповнення, виділити ключові ознаки

(детермінанти) й рушійні сили, вказати на взаємозв'язок чинників із результативністю процесу тощо.

Вперше ідея розвитку була сформульована давньогрецьким філософом Гераклітом у вигляді відомого вислову “все тече, все змінюється” [272]. Однак у такому поданні вона лише констатувала факт постійних змін і відображала суто абстрактно-філософський погляд на процеси, які відбуваються в природі та суспільному житті, не вказуючи на доцільність та інструменти цілеспрямованого впливу на них. Наступні покоління філософів уже робили спроби глибше проникнути в сутність цього процесу, підкреслюючи (як І. Кант) те, що розвиток є наслідком “ризикованої природи розуму” [150], або результатом “боротьби і подолання суперечностей” (як Г. Гегель [57]).

Ці та інші твердження представників філософського напрямку дослідження природних процесів і тих, що відбуваються за участю людини, доволі глибоко проаналізовані Ю. Погореловим у його роботі [241], де цьому періоду становлення категорії “розвиток” відводиться значна увага – очевидно з огляду на сутнісно-універсальний характер філософського погляду на предмети і явища. Цю важливу місію філософії підкреслював ще Г. Гегель у своїх “Лекціях з історії філософії”: “Філософія є об’єктивна наука про істину, наука про необхідність її пізнання за посередництвом понять (виділено мною – Г. К.), а не ... тканням павутини тверджень” [57]. Даний вислів, на наш погляд, можна трактувати в тому сенсі, що без чіткості категорійного апарату дослідникам не вдасться належним чином спланувати дослідження, провести й отримати репрезентативні результати. Тобто досягнути істину про явище, яке вивчається.

При цьому аксіоматичним для всіх наукових досліджень є дотримання принципової позиції про те, що кожне явище має розглядатися з урахуванням як його начал, так і генези того контексту, який більшою мірою відбиває особливості сучасного світосприйняття. У даному разі – у трактуванні категорії “розвиток” співвідносно об’єктів дослідження економічної теорії – соціально-економічних систем. Тому наступним логічним кроком даного дослідження

визначили аналіз концептуально значущих наукових підходів до трактування сутності соціально-економічної системи як об'єкта, щодо якого будуть здійснюватись цілеспрямовані управлінські впливи.

Такі підходи знайшли безпосереднє відображення в сучасній теорії організацій, яка досліджує організацію як складну і відкриту до зовнішніх впливів систему і тому опирається на системний підхід до трактування сутності організації і визначення детермінант її адаптивних властивостей. На сьогодні системний підхід в управлінні враховує дуальність наявних науково-методологічних поглядів на трактування сутності економічної категорії “система”. Згідно з першим (дескриптивним), основними вважаються ознаки віднесення об'єкта до системи, а характер функціонування системи пояснюють її структурою, елементами [27, с. 57], що знаходить прояв у відповідних трактуваннях сутності категорії “система”.

Наприклад, В. Ляшенко трактує систему як “сукупність взаємопов'язаних між собою елементів (об'єктів, процесів), взаємодія яких забезпечує утворення нового цілого з властивостями, яких немає у його елементів, взятих відокремлено” [192, с. 22]. Для дослідження ступеня відповідності стану системи встановленим критеріям використовується системний аналіз, який і формує методологічну послідовність процедури оцінювання. За її результатами відбувається обґрунтування і прийняття рішень щодо необхідного впливу на систему для приведення її до стану, який відповідає цілям управління.

Протилежним за вектором руху до кінцевої мети є конструктивний науково-методологічний підхід (в основі якого – системний синтез), згідно з яким увага зосереджується на тому, як саме система може бути виділена із середовища [170, с. 10] (а отже, які властивості системи можна сформувати шляхом поєднання певних структурних елементів). Тобто в контексті даного дослідження питання має ставитись так: із яких елементів має складатись система, щоб зберігати свою життєздатність у певному середовищі й, адаптуючись до змін у ньому, продовжувати існувати й виконувати своє функціональне призначення.

Отже, згідно з конструктивним науково-методологічним підходом будь-яку соціально-економічну систему слід розглядати як спроектовану суб'єктом управління відкриту, ієрархічно й функціонально структуровану та цілеспрямовану цілісність, що здатна еволюціонувати й підтримувати динамічну рівновагу в процесі досягнення поставлених цілей у мінливому зовнішньому оточенні. За такого підходу важливим є завдання її раціонального конструювання, побудови її певної “структурно-функціональної конфігурації” [333, с. 47] (тобто такої, яка містила б обґрунтовану сукупність структурних елементів для виконання тих функцій, які необхідні для виживання в конкурентному середовищі).

Погоджуючись із таким баченням завдань структурного проектування системи, все ж видається необхідним зауважити, що ця конфігурація не обов'язково є єдино правильною за кількістю та способами поєднання структурних елементів (що позначається на її гнучкості, мобільності, ефективності системи), але в кожній своїй організаційній формі вона має забезпечувати необхідний для збереження конкурентоспроможності рівень адаптивності.

Крім того, необхідно зважати на зростання ролі людського фактора для підтримки високого рівня адаптивних властивостей соціально-економічних систем. Адже недостатньо просто сформулювати певну сукупність структурних елементів, закріпивши за кожним із них певний функціонал (як стверджував ще М. Вебер у своїй теорії раціональної бюрократії [610]) та об'єднавши їх ієрархічними механізмами координації – що вважав достатнім Ч. Барнард, визначаючи організацію як “систему свідомо координованих дій двох чи більше людей” [427, с. 71]. Необхідно, щоб кожен функціонал належним чином взаємодіяв з іншими, унеможливаючи викривлення або приховування інформації, а це вже залежить від системи відносин, які складаються в організації – як формальних, так і неформальних.

Як справедливо зауважує Г. Поченчук, “економічна система – це не окремі фрагменти й аспекти, а сукупність базових характеристик, що

розкривають її як складний об'єкт, котрий формується з підсистем (матеріальне виробництво, сфера обігу, фінансова сфера тощо), компонентів (галузі, підгалузі тощо), елементів (організації, виробничо-творчі одиниці, суб'єкти господарювання на мікрорівні), які об'єднуються в єдине ціле за певними принципами та характером зв'язків і взаємодії (або структури системи), а також економічні інститути, які визначають переважне значення людського фактора з його надзвичайно складною сукупністю соціальних відносин і цінностей, психологією та мотивами поведінки людей і соціальних груп у правовому, законодавчо окресленому полі даної держави і суспільства” [248].

На це, зокрема, вказують представники інституціональної та еволюційної економічних теорій, які описують соціально-економічну систему (організацію) як “ієрархію взаємопов'язаних організаційних рутин, що мають різне змістове наповнення і власні закономірності розвитку..., портфель, в якому співіснують новостворювані, усталені і такі, що починають руйнуватися рутинні устрої” [245]. Можна стверджувати, що організаційні рутини – це ті формалізовані відносини, які виникають і розвиваються в результаті виконання учасниками своїх обов'язків (відповідно до місця у загальному розподілі праці) в період стабільного функціонування організації. Вони перестають бути рутинами і змушені наповнюватися новим змістом, коли формуються і реалізуються плани розвитку системи. Доволі часто виконавці рутин таким змінам приховано опираються, очікуючи погіршення своїх позицій в усталеній структурі організаційних відносин. Це погіршує динаміку розвитку, особливо коли опір чинять носії ключових функціоналів (ті учасники організації, від яких найбільше залежить результативність і ефективність економічних процесів). Очевидно, що їх опір може бути зменшений лише за умови, що вони чітко бачитимуть свою вигоду від таких змін, вступаючи у нову структуру виробничих відносин.

Беручи до уваги те, що в сучасному світі поширеною тенденцією є відокремлення власників капіталу від управління його використанням у безпосередніх бізнес-процесах, логічними є дії власників бізнесу з вибору

найбільш кваліфікованих управлінців для ефективного керування цими процесами. І хоча стратегічні цілі, безумовно, визначаються власниками, проте інформаційне поле прийняття відповідних рішень (а отже, і їх очікувані результати) формується за участю топменеджменту, який має власний інтерес у визначенні стратегії їх досягнення і може вдаватися до опортунізму.

Підкреслюючи важливу (а інколи й визначальну) роль виробничих відносин у забезпеченні ефективності управління розвитком (у ході якого вирішуються не стандартні, а нові за своїм змістом і рівнем структурованості завдання), нами запропоновано чіткіше акцентувати на взаємовигідності цих відносин у трактуванні соціально-економічної системи (через їх мотиваційну складову). Адже досягнення балансу інтересів в організаційному просторі соціально-економічної системи мало ймовірне без ідентифікації мотиваційних установок її структурних елементів (учасників), причому – у взаємозв'язку зі значущістю закріплених за ними функцій для реалізації поставлених цілей у відповідному ринковому контексті. Тому пропонується розглядати соціально-економічну систему як взаємопов'язану виробничими відносинами гнучко структуровану цілісність, призначення і мотиваційні установки елементів якої в сукупності забезпечують функціонування системи в динамічному ринковому контексті у заданому суб'єкті управління економічному режимі.

Ще раз акцентуємо на тому, що у визначенні ми вважали за необхідне вказати на прямий зв'язок мотиваційних установок учасників системи (які значною мірою формують характер виробничих відносин у ній, впливають на їх ефективність) з її здатністю функціонувати в заданому суб'єкті управління економічному режимі. Очевидно, що в сукупності таких відносин важливе місце займають економічні, формування яких належить до сфери відповідальності державних інституцій. Водночас результуюча їх дії проявляється в поведінці окремих економічних агентів на ринку (їх мотиваційних преференціях, які стосуються не тільки вибору сфери

економічної діяльності й форми господарювання, а й рішень у сфері оптимізації податкових зобов'язань, екологічної та соціальної відповідальності тощо).

Структурно-функціональне проектування економічної системи має здійснюватися з урахуванням її здатності до реалізації свого призначення у тривалій перспективі. Для цього уже в процесі проектування в конструкцію системи мають закладатись певні адаптивні механізми, які забезпечуватимуть збереження її як цілісного утворення при взаємодії із зовнішнім середовищем. Можна стверджувати, що ці механізми якраз і реалізують функцію управління розвитком, розширене тлумачення змісту якої також потребує розширеної експлікації сутнісного наповнення категорії “розвиток”.

Загалом наукові погляди на сутність дефініції “розвиток” у її застосуванні до суб'єктів економічної діяльності формувались під впливом гегелівської діалектики. Так, сучасний філософський енциклопедичний словник надає терміну “розвиток” такі сутнісні характеристики, як “незворотні, спрямовані, закономірні зміни матеріальних та ідеальних об'єктів” [381, с. 561]. Та все ж, дотримуючись абстрактно-філософського погляду на об'єкт розвитку (тобто, розглядаючи його щодо всіх видів систем), представники різних наукових течій в економіці були одностайними в тому, що це процес якісних змін, який сприяє вдосконаленню стану системи, адже за інших умов неможливо забезпечити її життєздатність. Зокрема, такий зв'язок між змінами та результатами в ході розвитку системи бачимо в Е. Короткова, який наголошує на тому, що результати розвитку “ведуть до появи нової якості та зміцнення життєвості системи, її здатності чинити опір руйнівним силам зовнішнього середовища” [172, с. 296]. Це непрямо вказує на необхідність втручання у процес розвитку економічних систем, навіть якщо зміни є закономірним процесом, на які впливає лише середовище існування об'єкта, до якого він пристосовується, щоб продовжити існувати.

У такому ж причинно-наслідковому зв'язку бачать зміст і результати розвитку О. Шведчиков [396] та Ю. Погорелов [240], які його розглядали щодо

підприємства. Основний акцент вони також робили на тому, що розвиток має забезпечувати підвищення життєздатності підприємства. При цьому Ю. Погорелов додатково вказував на те, що розвиток сприяє зростанню потенціалу підприємства та внутрішній інтеграції [240, с. 60]. В. Кошельник, узагальнюючи в своєму дослідженні погляди багатьох науковців на сутність розвитку підприємства, подає його як цілеспрямований процес якісних і кількісних змін. І її трактування цього процесу за сутністю, характером змін і результатами збігаються із трактуванням Ю. Погорелова, не вносячи в нього нічого нового і так само акцентуючи на тому, що розвиток сприяє адаптивності і життєздатності підприємства як системи [174].

Розширене трактування сутності змін в економічних системах, які розвиваються, подається в сучасному економічному довіднику: “Розвиток – це незворотні, закономірні зміни технологічного способу виробництва (спосіб виробництва, що базується на техніко-економічному поєднанні речових і особистісних факторів виробництва, комплексі техніко-технологічних відносин між речовими елементами продуктивних сил і системі техніко-економічних відносин)” [121, с. 623]. Проте це визначення, яке можна вважати найбільш чітким з погляду закладеного в ньому змісту того, що відбувається, і яке можна застосувати до будь-яких соціально-економічних систем, не містить управлінського контексту (які цілі ставить перед собою суб’єкт управління, плануючи стратегію розвитку; якими мають бути нові техніко-економічні відносини у новому стані системи; як ці відносини впливатимуть на досягнення поставлених цілей тощо).

Такі ж недоліки в потрактуванні дефініції “розвиток” можна бачити і в інших довідниках чи тлумачних словниках, а також і в роботах деяких науковців – у них фактично відсутній зв’язок із завданнями управління (табл. 1.1). Це також можна пояснити тим, що за основу визначень автори обирають універсально-філософський підхід, який стосується процесів, що відбуваються у живій природі, де керівне начало відсутнє, а початкові зміни мають

випадковий характер, закріплюючись потім у генетичній пам'яті складних природних систем чи організмів.

Таблиця 1.1

Наукові трактування дефініції “розвиток” і їх зв’язок із цілями управління

Автор	Визначення	Мета управління розвитком
1	2	3
Філософський енциклопедичний словник [381, с. 561]	Незворотні, спрямовані, закономірні зміни матеріальних та ідеальних об’єктів	Не вказується
Економічна енциклопедія (відп. редактор С. Мочерний) [121, с. 623]	Незворотні, закономірні зміни технологічного способу виробництва (спосіб виробництва, що базується на техніко-економічному поєднанні речових і особистісних факторів виробництва, комплексі техніко-технологічних відносин між речовими елементами продуктивних сил і системі техніко-економічних відносин)	Не вказується
Великий енциклопедичний словник (ред. А. Азріліян) [33, с. 962]	Процес закономірної зміни, переходу з одного стану в інший, досконаліший; перехід від старого якісного стану до нового, від простого до складного, від нижчого до вищого; ступінь свідомості, обізнаності, культурності	Не вказується
С. Єрохін [128, с. 35]	Особливий тип руху, що характеризує прогресивний характер взаємодії речей	Не вказується
Великий тлумачний словник сучасної української мови. (ред. В. Бусел) [40 с.466]	Перехід, перетворення чого-небудь (переведення стану, руху, ознаки, властивості і т. ін.) у щось якісно інше	Набуття нової якості
Тлумачний словник російської мови (С. Ожегов, Н. Шведова) [221, с. 643]	Процес закономірної зміни, переходу з одного стану в інший, більш досконалий, перехід від старого якісного стану до нового, від простого до складного, від нижчого до вищого	Для переходу в більш досконалий стан
В. Забродський, М. Кизим [131, с. 6]	Процес переходу економіко-виробничої системи у новий, більш якісний стан за рахунок нагромадження кількісного потенціалу, зміни й ускладнення структури і складу, в результаті чого підвищується її здатність чинити опір руйнівному впливу зовнішнього середовища та ефективність функціонування	Підвищення здатності системи чинити опір руйнівному впливу зовнішнього середовища та зростання ефективності функціонування

Продовження таблиці 1.1

1	2	3
О. Єрохіна [125, с. 98]	Якісна зміна складу, зв'язків (тобто структури) і функціонування системи, або, коротко, будь-яка якісна зміна системи	Набуття нової якості
Н. Афанасьєв, В. Рогожин, В. Рудика [14]	Процес, який ґрунтується на результатах науково-технічного досягнення, що сприяє розвитку виробничих сил та задоволення потреб суспільства у товарах вищої якості. Процес розвитку безпосередньо пов'язаний із зростанням міри ефективності, покращенням бізнес-процесів чи управління ними, в результаті чого досягнутий кількісний чи якісний приріст корисного результату порівняно з попереднім рівнем	Зростання ефективності функціонування системи
В. Довбенко [116, с. 507]	Процес зміни стану об'єкта поліпшенням (вдосконаленням) його характеристик та якісного й кількісного нарощення параметрів	Якісне й кількісне нарощення параметрів об'єкта управління
В. Ляшенко [192, с. 92].	В результаті розвитку виникає новий якісний стан об'єкта, що виступає як зміна його складу чи структури (тобто виникнення, трансформація чи зникнення його елементів і зв'язків)	Зміна складу чи структури об'єкта
О. Расвнесєва [269, с. 108]	Унікальний процес трансформації відкритої системи в просторі і часі, який характеризується перманентною зміною глобальних цілей її існування шляхом формування нової дисипативної (пов'язаної з витратами) структури і переведенням в новий аттрактор (напрямок) функціонування	Перманентна зміна глобальних цілей існування системи і її структури
В. Василенко [39, с. 101]	Це не разові перетворення для досягнення "найкращого" (а тому і споконвічного) стану системи, а процес, що не припиняється в часі, плин якого не завжди відбувається постійно і безупинно, а найчастіше йде стрибкоподібно з подоланням різних за глибиною й охопленням криз	Подолання різних за глибиною й охопленням криз
З. Шершньова [399]	Процес кількісно-якісних змін у системі, ускладнення структури і складу, в результаті чого підвищується її опір дестабілізуючому впливу зовнішнього середовища й ефективність функціонування	Підвищення опору дестабілізуючому впливу зовнішнього середовища й підвищення ефективності функціонування
О. Шведчиков [396]	Сукупність змін, які відбуваються на підприємстві та обумовлюють процес його переходу у новий, більш якісний стан, шляхом різних форм взаємодій елементів внутрішнього та зовнішнього середовища, спрямованих на підвищення життєздатності підприємства	Підвищення життєздатності підприємства

Кінець таблиці 1.1

1	2	3
А. Хіршман [391, с. 152]	Зрушення, що спричиняє порушення економічної рівноваги всього підприємства або окремих його підсистем, що мають позитивну роль, оскільки стимулюють проведення заходів спрямованих на виправлення не рівноважного стану системи	Виправлення не рівноважного стану системи
Ю. Погорелов [240, с. 60]	Довготривала сукупність процесів кількісних та якісних змін в діяльності підприємства, які приводять до поліпшення його стану шляхом збільшення потенціалу підприємства, адаптації до зовнішнього середовища та внутрішньої інтеграції, що сприяє підвищенню здатності підприємства протидіяти негативним впливам зовнішнього середовища та його життєздатності	Підвищення здатності підприємства протидіяти негативним впливам зовнішнього середовища та його життєздатності
Е. Коршунова [173, с. 35]	Процес формування, накопичення та використання стратегічних здатностей з метою забезпечення зовнішньої адаптації та внутрішньої інтеграції підприємства на ринках праці, капіталу та товарів відповідно до встановлених цілей	Забезпечення зовнішньої адаптації та внутрішньої інтеграції підприємства згідно з встановленими цілями роботи на ринках
А. Гапоненко, А. Панкрухін [56, с. 11]	Рух уперед, формування нових рис, становлення нових структурних характеристик об'єкта, його еволюцію, поліпшення, удосконалювання, прогрес, а також ріст і розширення	Формування нових властивостей і нових структурних характеристик об'єкта, для зростання і розширення діяльності
Ф. Кифяк [160, с. 193]	Динамічна система взаємодіючих підсистем, передумов, факторів і принципів, які формують вектор кількісних і якісних змін функціонування підприємством, спрямованих на досягнення пріоритетів	Досягнення пріоритетів функціонування підприємства
О. Петриченко [236]	Складне, викликане суперечностями багатоаспектне явище, що включає незворотні закономірні зміни матеріальних та ідеальних об'єктів, а також процес, який базується на нелінійності, випадковості, багатоваріантності, стохастичності, взаємозв'язку гармонії й хаосу, інформації та ентропії, нерівноваги та упорядкування, несталості й самоорганізації складних відкритих систем	Не вказується
О. Юшкевич [407]	Впорядкованість, узгодженість, взаємодія більш або менш диференційованих або автономних частин цілого, обумовлені його будовою, для досягнення кращого поєднання елементів структури, що посилює, підвищує вихідні показники системи порівняно з показниками її попереднього стану, тобто сприяє вилученню потенційної енергії в новому стані	Досягнення кращого поєднання елементів структури, що посилює, підвищує вихідні показники системи порівняно з показниками попереднього етапу її функціонування

Джерело: складено автором на основі аналізу вказаних наукових джерел з виділенням авторського бачення змісту і завдань управління

Загалом, як показує аналіз багатьох наукових джерел, суттєвих відмінностей у трактуванні окремими науковцями дефініції “розвиток”_щодо соціально-економічних систем немає –відмінність полягає лише в деяких деталях, які, на думку авторів, дають змогу подати цей процес більш об’ємно або конкретно щодо певного типу системи. Усі підкреслюють, що це цілеспрямований процес якісних і кількісних змін стану системи, який дає їй змогу набути кращих адаптивних властивостей. Проте якщо спочатку трактування мали узагальнений характер, стосуючись систем різного рівня і майже не відрізняючись за своєю сутністю (що бачимо в літературі довідкового характеру, де ключовими словами є якісні зміни, що сприяють поліпшенню стану об’єкта дослідження), то з проникненням системного підходу в інші сфери наукових досліджень, зокрема, в управління соціально-економічними системами різного рівня складності, визначення сутності розвитку набувало все нових відтінків, а науковці стали підкреслювати необхідність управління якісними змінами для досягнення певної мети. Відтак можна бачити, що в міру розвитку теорії систем виокремлювались і більш глибоко досліджувались саме якісні зміни в системі, які й поліпшували її гнучкість (адаптивність).

Сутнісний аналіз наведених різними науковцями визначень дефініції “розвиток” показує, що в багатьох із них підкреслюється важливість якісних структурних змін у системі для її життєздатності в нових умовах. Зокрема, на це вказує І. Богатирьов. У його трактуванні розвиток – це “сукупність змін різної економічної природи, цілеспрямованості, інтенсивності, що об’єктивно протікають в соціально-економічній системі під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів, а також приводять до переходу і фіксації підприємства в різних організаційно-економічних станах” [29]. Аналогічної позиції дотримується В. Ляшенко. Характеризуючи зміст якісних результатів розвитку, він зазначає: “в результаті розвитку виникає новий якісний стан об’єкта, що виступає як зміна його складу чи структури (тобто виникнення, трансформація чи зникнення його елементів і зв’язків)” [192, с. 92]. Як бачимо, він виділяє структурну основу якісних змін і підкреслює, що нова структура потребує

нових зв'язків. З позицій завдань управління розвитком важливо надати цим зв'язкам таких характеристик (зокрема, інформаційної оперативності), які б відповідали новому стану системи та новим цілям управління.

Такий структурно-організаційний підхід до управління розвитком на мікрорівні вписується в основний концепт теорії організаційної екології, основи якої закладено О. Богдановим [31], підтримано й наповнено новими аргументами Р. Нельсоном і С. Вінтером в їх роботі “Еволюційна теорія економічних змін” [213] та особливо акцентовано на структурних чинниках у роботах М. Ханнана [477], Дж. Фрімена [468; 476], Г. Керрола [434] та ін.

Наприклад, В. Фонтана і Л. Бас, підтримуючи важливість забезпечення оптимального організаційного конструювання в ході розвитку підприємства, вказують: “На відміну від традиційного підходу, конструктивна динамічна система визначає взаємодію між об'єктами не ззовні, а звертаючись до внутрішніх характеристик об'єктів як функції їх внутрішньої структури... Система відтворює саму себе, коли вона постійно регенерується шляхом внутрішніх системних трансформацій” [467].

Прихильники теорії організаційної екології акцентували на структурних чинниках адаптації суб'єктів господарювання до нових умов існування, адже саме необхідність адаптації примушує змінювати архітектуру системи, що дає їй нові якості. У цьому контексті надзвичайно важливим є твердження Г. Грабера, який підкреслював, що “проблема адаптації суб'єктів господарювання має замінюватися проблемою здатності до адаптації – не як вписатися в нові економічні умови, а як змінити організаційну структуру так, щоб вона посилила свою здатність реагувати на неочікувані майбутні зміни у зовнішньому середовищі” [472].

Тобто Г. Грабер вбачає саме у структурних чинниках зростання адаптаційних можливостей складних економічних систем. Питання, яке він підіймає у своїх дослідженнях, можна сформулювати так: якою має бути організаційна структура економічної системи для того, щоб максимізувати її адаптивні властивості у стратегічному періоді. Частково на це питання дає

відповідь М. Ханнан, який висловив думку, що така організаційна структура має бути максимально гнучкою. Він обґрунтовано стверджував, що “система, яка має більшу різноманітність організаційних форм, з більшою ймовірністю знайде задовільне рішення у разі зміни зовнішніх умов” [477].

На нашу думку, позиції Г. Грабера і М. Ханнана є взаємодоповнювальними і такими, що найбільшою мірою відповідають особливостям функціонування складних соціально-економічних систем в умовах емерджентності, яка нівелює переваги масштабування бізнесу і потребує нових форм реагування на виклики глобалізації. На наш погляд, здатність національної економіки до продукування різних форм організаційної варіативності у глобальному організаційному просторі може бути однією з важливих складових розвитку, яка забезпечить урізноманітнення способів комбінування та рекомбінування її ресурсних можливостей і забезпечить нарощування конкурентного і ринкового потенціалу у довготривалій перспективі.

На структурній складовій розвитку наголошують і вітчизняні науковці – А. Гапоненко і А. Панкрухин, а також О. Юшкевич (див. табл. 1.1). Зокрема, О. Юшкевич зазначає, що це здійснюється “...для досягнення кращого поєднання елементів структури, що посилює, підвищує вихідні показники системи порівняно з показниками її попереднього стану...” [407]. До цього варто додати, що таке впорядкування сприяє більшій узгодженості в організаційній взаємодії, а отже, поліпшує якість соціальних відносин у системі. Це надзвичайно важливо з погляду забезпечення керованості нею, що є необхідною умовою досягнення управлінських цілей.

На зв’язок змісту розвитку і цілей управління прямо вказує О. Раєвнєєва, яка трактує розвиток як “унікальний процес трансформації відкритої системи в просторі і часі, який характеризується перманентною зміною глобальних цілей її існування шляхом формування нової дисипативної (пов’язаної з витратами) структури і переведенням в новий атрактор (напрямок) функціонування” [269, с. 108]. У цьому визначенні підкреслюється цілеорієнтованість структурних змін, водночас вони (як видно із визначення) мають здійснюватися для зміни

вектора (атрактора) функціонування. Останнє доповнення можна вважати дискусійним, оскільки розвиток не завжди передбачає радикальні зміни у стані системи – він здебільшого здійснюється еволюційним шляхом. Щодо зміни глобальних цілей також можна дискутувати – вони більше властиві революційним процесам. Проте важливо те, що О. Раєвнесва акцентує на зв'язку управління розвитком з процесом структурних змін, які необхідні для досягнення нових цілей.

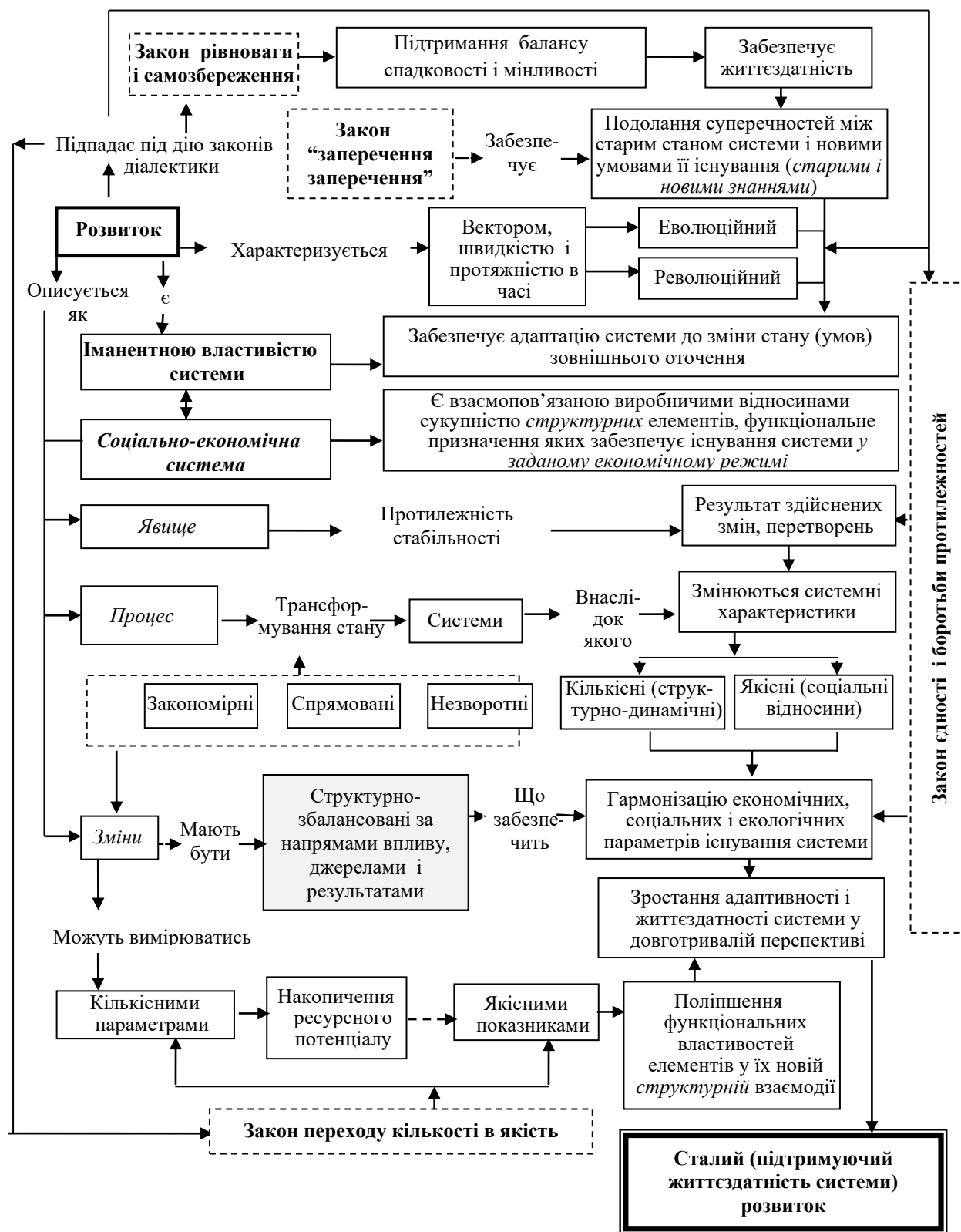
Слід зазначити, що сучасні науковці у своїх визначеннях все більше стали акцентувати на необхідності цілеспрямованого управління розвитком, особливо якщо це стосується таких економічних систем, як підприємство або інший суб'єкт господарювання [236, 266; 286]. Та здебільшого в таких визначеннях не виокремлюється специфіка соціальної складової економічної системи, а завдання управління абстрагуються від суб'єктності тих, хто підпадає під управлінський вплив. Цей підхід можна назвати механістичним, він передбачає відсутність опору змінам з боку найманих працівників, а управління системою розглядається з позицій одновекторного впливу топменеджменту, реалізація рішень якого позитивно або негативно позначається на стані системи та її економічних характеристиках.

Очевидно, що в контексті соціально-економічних систем до складу чинників, які зумовлюють досягнення цілей розвитку необхідно додати також поведінкові особливості тих соціальних груп (так званих стейкхолдерів – внутрішніх або зовнішніх), які прямо чи опосередковано позначаються на реалізації управлінських впливів. Це прямо випливає з трактування соціально-економічної системи інституціоналістами – як “пучка контрактних відносин” (М. Йенсен і В. Меклінг [494]) або “кластера прав власності..., який “юридично закріплює розпорядження спільно використовуваних ресурсів (активів) і доходи від цього використання за конкретними особами чи їх групами” [20, с. 184]. Це можуть бути різні групи стейкхолдерів, і вектори їх інтересів здебільшого відрізняються, тому напрям розвитку є результатом балансування цих інтересів, а особливо тих груп стейкхолдерів, які є стратегічно важливими для суб'єкта економічної діяльності у планованій перспективі [62].

Останнє видається особливо важливим для розуміння того, як саме мають формуватися завдання розвитку для соціальної складової підприємства або ж соціально-економічної системи вищого рівня управління – регіональної або національної економіки. А саме: розвиток, який передбачає вдосконалення матеріальної основи економічних процесів (техніко-технологічна складова бізнес-процесів), має супроводжуватися змінами у виробничих відносинах. Тобто відносинах між учасниками процесів створення споживчих цінностей – не тільки в їх технологічній складовій, а й у когнітивній. Останнє формує сприйняття цінності взаємовідносин у трудових колективах, впливає на лояльність учасників, а самій системі надає стійкості та вибудовує основу організаційної синергії.

Необхідних змін у виробничих відносинах можна досягти через цілеспрямований розвиток організаційної культури, що підкреслювалось нами у [307]. Свого часу ще Д. Крепс, досліджуючи особливості відносин у різних трудових колективах, звернув увагу на те, що ці відносини мають ознаки імпліцитності (є неявними, не формалізованими у вигляді юридично закріплених угод). Це дає змогу власникам бізнесу нехтувати інтересами найманих працівників у разі погіршення ринкових ситуацій. Однак відчуття (навіть на рівні підсвідомості) ймовірності таких ситуацій зменшує лояльність персоналу і навіть спричиняє деякий опортунізм окремих працівників у малоструктурованих господарських ситуаціях. Щоб усунути таку недовіру з боку найманих працівників “фірма може сама зв’язати себе певними принципами, обіцяючи (у явній чи неявній формі) керуватися ними, пристосовуючись до непередбачених обставин” (цит. за [503]).

Підсумовуючи викладене вище, можна стверджувати, що в більшості трактувань науковців сутнісного наповнення дефініції “розвиток системи” підкреслюється те, що в результаті розвитку виникає новий якісний стан системи; він може мати нові елементи (складники) і нову або удосконалену структуру (внаслідок появи, перетворення чи зникнення як окремих елементів, так і зв’язків між ними), це відображено на рис. 1.1.



**Рис. 1.1. Експлікація сутності дефініції “розвиток”
співвідносно соціально-економічної системи**

Джерело: розробка автора, опубліковано в [298]

Водночас розвиток може розглядатися з позицій складових і результатів процесу якісних змін, з урахуванням основних рушійних сил або чинників, що спонукають до цих змін. Узагальнення сукупності характеристик розвитку, які відбивають його сутнісне наповнення щодо об'єкта управління “соціально-економічна система” в контексті забезпечення її (системи) життєздатності в довготривалій перспективі, див. рис. 1.1.

Із рисунка видно, що експлікація інтегрує основні наукові підходи до трактування сутності розвитку (явище, процес, зміни), пов'язуючи їх з основними законами діалектики (рівноваги і самозбереження, заперечення заперечення, єдності і боротьби протилежностей, переходу кількості в якість); акцентує на особливостях якісних змін в економічних системах – як змін у відносинах всередині соціуму, що формуються в процесах організаційної взаємодії (поступового відходу від домінування конкурентних егоїстичних, які властиві цілям виживання – до переважання відносин довіри та співпраці, які мотивують до саморозвитку в інтересах спільного блага); підкреслює необхідність підтримання балансу спадковості та мінливості, вказуючи на структурну основу досягнення такого балансу в забезпеченні сталого розвитку соціально-економічних систем.

Як зазначалось вище, позиція автора щодо необхідності експлікації дефініції “розвиток” полягала в тому, що це даватиме змогу методологічно коректно означити зміст і завдання управління розвитком соціально-економічних систем як особливого типу складних систем, що є штучними утвореннями, спроектованими заздалегідь для реалізації їх функціонального призначення (цілей), яке має відбуватися в заданому режимі. Залежно від масштабів і видів діяльності, організаційно-правових форм, ступеня підпорядкування і місця в глобальному економічному просторі, функціональне призначення таких систем об'єктивується в різних сукупностях цілей. Проте всі вони стратегічно передбачають збереження життєздатності системи, її конкурентоспроможності, що особливо важливо в контексті сучасних глобальних деструктивних викликів, тренди яких є несуть загрози для багатьох

економік. Це актуалізує потребу виокремлення тих складових управління розвитком учасників глобального ринку, які є найбільш значущими для реалізації цього завдання – як у масштабах національної економіки, так і на рівні окремих суб'єктів господарської діяльності.

1.2. Зв'язок розвитку і конкурентоспроможності учасників глобального ринку: структурно-динамічні аспекти

Трансформація соціальних і технологічних складових економічної діяльності в епоху глобалізації змістили акценти наукових досліджень у царині теорії управління в бік виокремлення нових джерел розвитку й оцінки їх впливу на стан економічних систем і набуття останніми властивостей, завдяки яким підтримується їх життєздатність. Усе більш очевидним стає те, що за мінливого і високодинамічного середовища господарювання, яке характеризує сучасний глобальний ринок, зростання масштабів діяльності економічних систем можливе не тільки завдяки їх швидкій адаптації до нових умов, а насамперед за їх дій на випередження, що дає змогу швидше інших сформувати конкурентні переваги у тих частинах системи, яка забезпечуватиме її (системи) конкурентоспроможність у наступному часовому періоді.

Тобто з усією очевидністю зрозуміло, що управління розвитком соціально-економічних систем (як сукупність певних змін їх стану і властивостей) має обов'язково розглядатися з позицій формування/зміцнення їх конкурентоспроможності. Важливо тільки оптимізувати цей процес, структурно виділивши ті частини системи, які можуть забезпечити сталість конкурентних переваг у довгостроковому періоді.

Особливої актуальності набули питання дослідження умов збереження стійкості соціально-економічних систем у ході їх розвитку, їх здатності до підтримання динамічної рівноваги і безпеки свого існування за значного посилення конкуренції за ринки й ресурси, чим характеризується нинішній стан

середовища господарювання і що набуватиме ще більших масштабів у стратегічній перспективі. Очевидно, що необхідною передумовою розв'язання цих питань є визначення вихідних позицій у взаємозв'язку основних категорій теорії систем і економічної теорії, якими будемо оперувати в цьому дослідженні – категорій “розвиток” і “конкурентоспроможність” щодо систем соціально-економічних, а також похідних атрибутів, які формуватимуть термінологічний апарат наукового пошуку і стосуватимуться управлінських процесів.

Питання розвитку соціально-економічних систем у їх зв'язку з конкурентоспроможністю є предметом наукового інтересу багатьох дослідників, починаючи від А. Сміта з його раціональною ринковою концепцією, яка підпорядковувала дії економічних агентів “невидимій руці” ринку [559], і завершуючи сучасними поглядами на можливості співпраці, а не протистояння (концепція співконкуренції) А. Бранденбургера і Б. Нейлбаффа [35].

Загалом, наукові погляди на сутність дефініції “розвиток” у її застосуванні до суб'єктів економічної діяльності трансформувались у тісному взаємозв'язку зі зміною основних положень економічної теорії у частині, яка стосується концепцій економічного зростання. Результати ретроспективно-аналітичного огляду світового наукового доробку у цій царині вказують на те, що системоутворювальну роль у ньому відіграють моделі економічного зростання, концептуально обґрунтовані представниками неокласичного та неокейнсіанського напрямів економічної теорії, завдяки тому, що вони були методологічно оформлені у вигляді функціональних залежностей з виокремленням структурних джерел, які формують основні тренди (імперативи) економічного зростання. Це моделі Дж. Кейнса, Ч. Кобба і П. Дугласа, І. Фішера, Р. Харрода і Є. Домара, У. Ростоу Р. Солоу, Дж. Міда, Я. Тінбергена та інших [391, 388], формалізований вигляд яких та зміна значущості їх *структурних* складових для максимізації результатів економічного зростання узагальнено подано в табл. А. 1, дод. А.

У цих моделях увага сконцентрована на економічних результатах розвитку макроекономічних систем і до розгляду приймаються лише ті

виробничі фактори, які першочергово і найбільшою мірою можуть забезпечити економічне зростання – прямі інвестиції, заощадження (ті ж інвестиції, тільки розпорочені за джерелами їх залучення), науково-технічний прогрес. Аналіз структурного наповнення цих моделей показує, що людський фактор у них розглядався як відображення робочої сили, яка суто фізично є учасником виробничого процесу і має ціну у вигляді заробітної плати. Інтелектуальну складову людського фактора в зазначених моделях не виокремлювали як значущу, вона лише приховано враховувалась у кінетичній компоненті впливу науково-технічного прогресу. Наприклад, це бачимо в модернізованій Я. Тінбергеном моделі Кобба-Дугласа:

$$Y = F(K^\alpha \cdot L^b \cdot e^v); \quad (1.1)$$

де Y – валовий національний продукт; K – середньорічний темп зростання витрат капіталу; L – середньорічний темп зростання витрат праці; α і b – відповідно частки капіталу і праці в національному доході, причому $b = (1 - \alpha)$; e^v – кінетична компонента, що відображає вплив автономного НТП на економічне зростання.

У формалізованому описі зазначених моделей економічного зростання розвиток присутній у прихованій формі – у вигляді технологічного чинника (чинника НТП), який поступово починає займати провідні позиції у порівнянні з іншими виробничими факторами. Це простежується в моделях Р. Солоу, Дж. Міда і Я.Тінбергена. А дослідження Б. Санто (проведені ним у 80-х роках ХХ ст.) підтвердили цю домінанту – він довів, що “впродовж одного лише десятиріччя співвідношення факторів економічного зростання промислово розвинутих країн зазнало разючих змін: 1/4 приросту продукції отримано внаслідок прямого вкладання капіталу, 1/3 –внаслідок підвищення кваліфікації робочої сили і понад 40% –внаслідок використання наукових відкриттів, винаходів та досліджень, застосування технічних новацій” [283, с. 234]. А саме винаходи й відкриття за умови їх практичного втілення й забезпечують якісні

зміни виробничих систем, які підвищують їх продуктивність і позитивно впливають на загальну економічну динаміку.

Домінування науково-технічного прогресу як ключового чинника розвитку бачимо й у роботах М. Кондратьєва (теорія довгих хвиль) [204] та Й. Шумпетера (теорія економічного розвитку) [401]. Дещо відрізняючись за трактуванням причин циклічності економічних процесів на глобальному рівні, вони подібні у своїх висновках, що саме упровадження нових, більш продуктивних факторів виробництва переводить економічну систему на якісно новий рівень, на якому відновлюється її рівновага із зовнішнім середовищем. Проте, як показують дослідження, чіткого формулювання того, що можна назвати якісно новим рівнем економічної системи, у роботах цих та інших представників неокласичної економічної школи не було. Навіть Й. Шумпетер, який ввів у науковий вжиток термін “інновація”, оперував ним у розумінні кінцевого результату, тобто – упровадження в практичну діяльність наукового відкриття або технічного винаходу, яке втілюється у новій технології або новому зразку продукції.

Варто вказати на те, що робота Й. Шумпетера фактично ознаменувала перехід економічної теорії від імперативу економічного зростання до імперативу економічного розвитку. Причому розвитку, зумовленого цілеспрямованими (точковими чи кластерними – залежно від типу соціально-економічної системи) інноваціями, що приводять до якісних змін у системі і знову роблять її конкурентоспроможною – а це дає їй змогу зростати і кількісно. Ключовим у його теорії став висновок про те, що в періоди економічної стагнації економічно вигідно вкладати капітал у ризикові інноваційні галузі. Саме ймовірність отримання більшої вигоди у разі успіху інновації активізує (мотивує) підприємницький пошук потенційних інноваторів, які прагнуть практичної реалізації нових знань. Успіх сприяє поширенню нових технологій у бізнес-середовищі, дещо трансформуючись, вони проникають у суміжні сфери та збільшують капіталовіддачу, що

приваблює нові інвестиції у відповідні галузі. У підсумку це сприяє загальному економічному піднесенню.

Водночас у своїй роботі Й. Шумпетер виділяв не тільки технічні інновації (наприклад, виробництво нового продукту чи такого, що має якісно нові властивості або ж впровадження нового засобу виробництва, який діє на принципово новій основі), а й ті, що стосуються організаційних процесів (освоєння нового ринку збуту певною галуззю промисловості країни, залучення нових джерел сировини та напівфабрикатів, новий підхід до комерційного використання продукції, впровадження нових організаційних форм) [402, с. 58-59]. Відтак доцільно зауважити таке: якщо технічні розробки могли бути результатом індивідуального винахідництва, то організаційні процеси уже вимагали спільної взаємодії багатьох виконавців. Тому можна з упевненістю говорити про те, що інновації в організаційних процесах потребують нової якості людських відносин – від цього залежить їх успіх.

Переносячи цей висновок у контекст розвитку, слід звернути увагу ще на одне принципове положення теорії Й. Шумпетера щодо економічних систем – він підкреслював, що зазвичай нове не виникає зі старого, а з'являється поряд із ним і витісняє його. Це унеможливорює старий порядок організації діяльності і потребує приведення системи до нових умов шляхом структурної перебудови. Розвиток, за Й. Шумпетером, – це не просто поліпшення попереднього стану системи, а “новий виток її існування, породжений іншими умовами і часто навіть іншими людьми, які випереджають своїм баченням інших..., це несподівані припливи підприємницької, інноваційної енергії, яка постійно заглушується наслідувачами і рутинерами” [403, с. 280]. У цьому зауваженні вченого є застереження щодо наявності перешкоджання, гальмування інноваційних змін з боку рутинерів, а також – його розуміння того, що розвиток потребує лідерів-інноваторів.

Обидва аспекти належать до соціальної складової соціально-економічної системи, відображаючи особливості людської поведінки, яка може гальмувати

розвиток або сприяти його кращому (більш результативному/ швидшому) перебігу. Це знову вказує на те, що якісні зміни в ході розвитку соціально-економічної системи мають обов'язково відбуватися й у виробничих (організаційних) відносинах – для нівелювання потенційної (з боку тих, кого новації не влаштовують) протидії техніко-технологічним і організаційно-структурним змінам (як складовим розвитку). Необхідно підвищувати якість цих відносин, зважаючи на наявні мотиваційні пріоритети учасників, підвищувати рівень задоволеності усіх учасників, або ж – формуючи нову структуру мотивацій з огляду на новий виток розвитку соціально-економічної системи.

На нашу думку, такий погляд на управління розвитком соціально-економічної системи з позицій досягнення якісних змін у структурі виробничих відносин (як відображення нової якості життєдіяльності їх учасників) може бути корисним і для каузальної атрибуції й конкретизації зв'язку інноваційних змін у системі зі зростанням її конкурентоспроможності. Це доцільно проілюструвати на прикладі національного ромба конкурентоспроможності М. Портера [537], який систематизував найбільш актуальні для 80-х років ХХ ст. чинники зростання конкурентоспроможності національних економік за такими сферами: параметри виробництва, попиту, стратегії суперництва фірм на ринку, а також міжгалузевих зв'язків, вказавши при цьому на необхідність/доцільність здійснення державою дій регулятивного характеру для введення конкурентної боротьби у певні межі, які убезпечать суспільство від надмірної концентрації ресурсів і влади в руках окремих економічних (а відтак і політичних) гравців [247, с.149].

Ця систематизація і досі не втратила своєї актуальності – як і в моделі М. Портера, конкурентоспроможність суб'єктів глобального ринку досягається завдяки своєчасному розпізнаванню ринкових трендів (параметри попиту), чіткій ідентифікації їх впливу на загальноекономічні та специфічні бізнес-процеси (параметри факторів виробництва) і розумінню напрямів розвитку власних ресурсних можливостей чи їх інтеграції з іншими для зміцнення

конкурентних позицій на ринку (інтеграційні процеси і стратегії партнерства). І в кожному з цих напрямів лідерства досягають ті учасники ринкових перегонів, які здатні до випередження у своєму інноваційному оновленні (розвитку).

Аналізуючи виокремлені М. Портером параметри у їх різноманітній сутності та багатовекторних зв'язках, можна бачити, що вони прямо вказують і на основні напрями інноваційних змін (розвитку), що можуть забезпечити національній економіці додаткові конкурентні переваги за умови їх своєчасності й обґрунтованості. Зрозуміло, що в кожному з цих процесів провідну роль відіграють люди – як носії інтелектуального капіталу, який і слугує основним джерелом розвитку та економічного зростання в умовах високодинамічних ринків.

Враховуючи сучасні погляди на основні джерела нарощування інтелектуального капіталу (згідно з Ю. Харарі, це критичне мислення, комунікації, командна робота і креативність [387 с. 322]), а також зважаючи на те, що будь-які цілеспрямовані зміни потребують лідерства, на рис. 1.2 показано місце цих складових інтелектуального капіталу в загальній картині впливу інноваційних чинників на розвиток і конкурентоспроможність соціально-економічних систем.

Слід зазначити, що інноваційні чинники розвитку як основні детермінанти нарощування конкурентоспроможності економічних систем прямо чи опосередковано фігурують у роботах багатьох сучасних науковців, які дотримуються класичного шумпетеріанського підходу до визначення джерел розвитку й економічного зростання. Зокрема, це бачимо в працях В. Геєця [58], Л. Гохберга і Т. Кузнєцової [72], М. Гречко [75], П. Григорука і Н. Хрущ [488], Д. Депперу і Д. Сератто [449], П. Друкера [119], Дж. Едлера і Дж. Фаберберга [460], С. Ілляшенка [143], І. Єпіфанової [127], Ю. Ковтуненка [501], Д. Пумпянського [268], Ю. Рубіна [276], О. Рібакової [275], Л. Смолій [560], В. Стадник і О. Замазій [565], І. Струтинської [347], І. Тараненко [351],

Л. Федулової [378], Р. Фостера [383], Г. Чесбро [394], Н. Янковського [409], Г. Яценка [410] та багатьох ін.

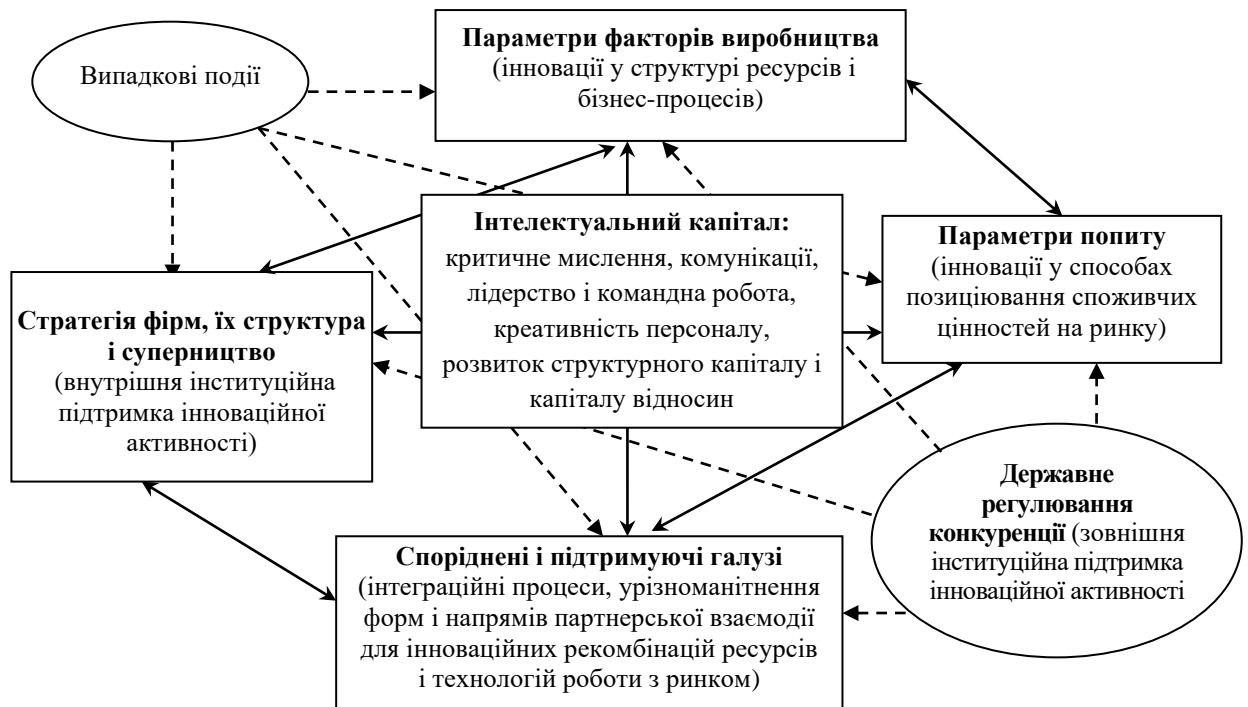


Рис. 1.2. Каузальна атрибуція джерел і чинників розвитку у моделі національного ромба конкурентоспроможності М. Портера

Джерело: доповнено і конкретизовано автором, опираючись на [247, с. 149]

Зокрема, Н. Афанасьєв, В. Рогожин і В. Рудика розглядають розвиток як “процес, що ґрунтується на результатах науково-технічного досягнення і сприяє розвитку виробничих сил та задоволенню потреб суспільства у товарах вищої якості”. Конкретизуючи зміст цього процесу стосовно підприємства, вони зазначають, що в ході розвитку відбувається “зростання міри ефективності, покращення бізнес-процесів чи управління ними, в результаті чого може бути досягнуто кількісний чи якісний приріст корисного результату порівняно з попереднім рівнем” [14]. Тобто, розвиток розглядається авторами як процес удосконалення процесів, що здійснюються в системі відповідно до її суспільного призначення. Такі удосконалення і лежать в інноваційній площині та можуть мати різний рівень інноваційності – від радикального перепроєктування до простої раціоналізації.

Конкретизація деяких інших аспектів використання інноваційних чинників для оновлення виробничих систем і розвитку технологічних можливостей учасників різних сегментів конкурентних ринків наведена і автором цього дослідження в попередніх роботах [297; 308; 311]. Загалом багато сучасних науковців підкреслюють прямий зв'язок розвитку підприємств із науково-технічним прогресом, що в підсумку сприяє зростанню міри їх ефективності, а отже, і конкурентоспроможності. Видається очевидним, що такий висновок може бути зроблено не лише щодо підприємств, а й більш масштабних соціально-економічних систем, об'єднаних спільною метою – галузевих і міжгалузевих комплексів, інтегрованих у бізнес-мережі підприємницьких структур, а також – національної економіки в цілому.

Варто при цьому брати до уваги те, що будь-які інноваційні зміни не є поодинокими, а відбуваються комплексно. Адже, наприклад, інновації в техніко-технологічній складовій виробничого процесу дають змогу розширити перелік продуктових інновацій, а отже, для їх виведення на ринок необхідні нові маркетингові рішення. Ще відчутнішими за обсягом охоплення є інновації організаційного характеру, до яких вдаються при інтеграційних процесах. Вони вимагають змін в організаційних структурах учасників, а отже, відбуватиметься перерозподіл повноважень в управлінській ієрархії. Своєю чергою, це впливає на процес узгодження рішень та інші види організаційної взаємодії. Тобто в господарській системі відбувається мультиплікація нововведень, яка зумовлює її перехід до якісно нового, більш ефективного способу функціонування. Важливо своєчасно визначити той момент, коли інноваційні зміни потрібні, і як вони мають здійснюватися, щоб дійсно покращити стан системи, а не погіршити його в процесі “творчого руйнування” (за висловом Й. Шумпетера) – так, що система перестане бути життєздатною.

Вагомий внесок у вирішення багатьох аспектів загальної проблеми ефективного управління розвитком соціально-економічних систем різних рівнів підпорядкованості зробили й інші науковці пострадянського простору, в тому

числі розглядаючи цю проблему в поєднанні із завданнями управління конкурентоспроможністю. Зокрема, цим питанням присвячені роботи Г. Азоєва [2], А. Алімової [5], А. Альохіна [4], М. Войнаренка [50], А. Воронкової [53], М. Гельвановського [61], Н. Гончарової [71], Є. Літвінова [189], В. Нижника [214], І. Павленка [234], Л. Піддубної [238], В. Стадник [203], Н. Тарнавської [353] та багатьох інших. Проте в пострадянському просторі науковці більше уваги приділяють конкурентоспроможності суб'єктів господарювання, оскільки саме для них ця проблема вирізняється своєю актуальністю. У табл. А. 2 (Дод. А) наведено найбільш поширені трактування терміну “конкурентоспроможність” щодо суб'єктів господарювання та виокремлено ті відмінності у їх змісті, які є важливими з погляду управління розвитком.

Аналізуючи те, на чому зосереджують увагу науковці, можна бачити, що майже в усіх визначеннях вказується на здатність формувати конкурентні переваги у виділених ще Ж. Ламбенем напрямках, які класично кладуть в основу конкурентних стратегій: відмінною якістю товарів, яка є найвищою цінністю для покупців; низькими витратами; ключовими “компетенціями”, які створюють унікальну цінність для споживачів [182, с. 25]. Водночас деякі автори додають ще гнучкість та проактивність у реагуванні на запити ринку, а також здатність протистояти зовнішнім викликам. Якщо зважати на те, що ключовою ознакою сучасного глобального ринку є його динамічність, то ці уточнення засвідчують необхідність систематичних і цілеспрямованих змін для підтримання набутих конкурентних переваг чи формування нових.

Необхідність управління якісними змінами для досягнення певної мети є незаперечною істиною в сучасному бізнес-середовищі. На цьому особливо наголошує Ю. Погорєлов, вказуючи, що однією з ознак розвитку підприємства є “можливість цілеспрямованого впливу на розвиток або ступінь його залежності від цілеспрямованих дій суб'єкта розвитку” [240, с. 150]. Адже саме завдяки цьому втручання зміни можуть набувати певного характеру, приносити певний результат – плановий чи відмінний від нього. Такі

відмінності в динаміці й характері змін та їх результативності знайшли відображення в наявних класифікаціях видів розвитку (табл. 1.2, у якій частково використано підходи до систематизації видів розвитку вітчизняною дослідницею О. Вінніченко [45] та розширено й наповнено їх новим змістом з урахуванням пріоритетності завдань управління розвитком сучасних соціально-економічних систем – незалежно від масштабів їх діяльності і організаційно-правових форм господарювання).

Таблиця 1.2

Атрибути й детермінанти розвитку соціально-економічних систем у їх зв'язку з конкурентоспроможністю

Атрибути розвитку			Ключові детермінанти результативності розвитку, які підвищують конкурентоспроможність системи*
Класифікаційна ознака	Вид	Сутність	
1	2	3	4
Характер змін	Екстенсивний	Розширення масштабів функціонування за існуючих способів ресурсоспоживання	Інвестиції у масштабування виробничих систем згідно трендів ринкової кон'юнктури
	Інтенсивний	Виникнення якісно нових форм чи елементів функціонування системи	Упровадження ресурсоощадних і більш продуктивних технологій
Причини, що зумовлюють	Екзогенний	Розвиток, спричинений зовнішніми впливами	Оперативне реагування на зміни зовнішнього середовища
	Ендогенний	Джерело розвитку знаходиться всередині системи	Нарощування унікальних характеристик власного ресурсного потенціалу
Масштаби охоплення змінами	Індивідуальний	Розвиток окремого об'єкта (переважно стосується людини)	Опанування новими знаннями, навичками, компетенціями
	Загальний	Розвиток системи як сукупності взаємопов'язаних елементів	Взаємоузгодженість змін в структурних елементах для досягнення синергії в новому стані системи
Темпи змін	Еволюційний	Безперервні, поступові кількісні зміни, що готують до якісних змін, повільні поступові, зазвичай приховані від очей зміни	Адаптивні властивості системи, інформаційна мобільність і досконалість у вивченні стану оточення
	Револьюційний	Докорінна, стрибкоподібна раптова зміна, якісні зміни в структурі об'єкта	Проактивні властивості системи, високий інноваційний потенціал

Кінець таблиці 1.2

1	2	3	4
Глибина змін	Кількісні	Збільшення масштабів споживання економічних ресурсів	Доступ до інвестицій, достатній оборотний капітал
	Структурні	Зміни в складі елементів і їхніх комбінацій	Ефективніше структурування внутрішнього середовища для забезпечення кращої міжфункціональної взаємодії
	Якісні	Зрушення у функціональних характеристиках елементів, їхній індивідуальній і інтегральній корисності	Якісно нові знання, компетенції і технології, що суттєво підвищують здатність системи продукувати споживчі цінності для зовнішнього користувача
Джерело новизни змін	Творчий	Під впливом інноваційних факторів	Високий інноваційний потенціал
	Імітаційний	Під впливом інвестиційних факторів	Доступ до інвестицій
Функціональні сфери якісних змін	Організаційний	Удосконалення системи управління	Управлінські технології, що зменшують опортунізм виконавців і підвищують мотивацію до ефективної партнерської взаємодії
	Техніко-технологічний	Впровадження ресурсоощадних і екологічно безпечних	Капіталовкладення у розвиток технічної складової, що забезпечить нарощування технологічного потенціалу
	Соціальний	Поліпшення соціально-психологічного клімату	Організаційна культура і соціальна відповідальність
	Економічний	Удосконалення фінансово-економічної діяльності	Використання ефективних економічних методів управління
Рівень визначеності напрямів змін	Проективний (векторний)	Передбачає зміни об'єкта розвитку зі створенням майбутнього образу змін, має вектор розвитку	Стратегічне планування, чітке формулювання бажаного результату; інноваційне лідерство і командна робота
	Непроективний (квазі-хаотичний)	Передбачає зміни об'єкта розвитку без створення майбутнього образу змін; здійснюється без формалізації вектору розвитку	Гнучкість в реагуванні на ситуацію; наявність зарезервованих ресурсів; ризикване лідерство
Структурне співвідношення напрямів змін	Сталий (самопідтримуваний, збалансований)	Задоволення поточних потреб суспільства без шкоди для можливості наступних поколінь задовольняти їхні потреби. Потребує структурної узгодженості в реалізації економічних, соціальних та екологічних цілей	Високопродуктивний інтелектуальний капітал в поєднанні із соціальною відповідальністю і соціальною активністю

Джерело: сформовано автором з використанням методів аналізу і синтезу на основі [30; 60; 120; 140; 174; 195; 241; 270; 271; 371]; *власні міркування

У цю систематизацію складно вписати термін “сталий розвиток”, оскільки він вбирає в себе багато з наведених вище атрибутів розвитку, водночас концептуально відрізняючись цілями (розвиток задля збереження можливості існування майбутніх поколінь) і структурним співвідношенням напрямів розвитку (економічного, соціального й екологічного). З огляду на те, що концепція сталого розвитку визначена основою дослідження, її детальне структурування за цілями та ресурсним забезпеченням їх реалізації буде зроблена далі.

Вище (див. п. 1.1), у процесі аналізу науково-методологічних підходів до трактування сутності категорії “соціально-економічна система”, було вказано на доцільність використання для дослідження конструктивного підходу, оскільки він більшою мірою задовольняє умовам поставлених завдань – як з позицій завдань досягнення структурної збалансованості системи для підтримання її у стані динамічної рівноваги в ході розвитку (що забезпечує її життєздатність), так і з огляду на цілі розвитку системи (нарощування конкурентоспроможності завдяки якісним змінам). Водночас важливо зважати на те, що і цілі розвитку, і засоби й методи їх реалізації в економічних системах обираються людьми, рефлексію та поведінкові переваги яких доволі складно передбачити. Такі особливості соціальної складової економічних систем також необхідно враховувати при формуванні завдань розвитку й управлінні їх реалізацією. Адже соціальна складова цього типу систем змінюється з кожним новим історичним витком і це накладає свій відбиток на склад і структуру механізмів їх розвитку.

При цьому багато авторів (див. табл. 1.1) підкреслюють, що метою якісних трансформацій системи є підвищення її здатності протидіяти негативним впливам зовнішнього середовища, а отже, життєздатності. Наприклад, В. Кошельник, узагальнюючи у своєму дослідженні погляди багатьох науковців на сутність розвитку підприємства, подає його як цілеспрямований процес якісних і кількісних змін. Її трактування цього процесу

за сутністю, характером змін і результатами збігаються з трактуванням Ю. Погорелова, не вносячи в нього нічого нового і так само акцентуючи на тому, що розвиток сприяє адаптивності й життєздатності підприємства як системи [174]. Очевидно, що зміст і масштаби якісних змін залежать від ролі того чи іншого елемента в підтриманні життєздатності певної/конкретної економічної системи і мають стосуватися першочергово саме тих, що є в певному ринковому контексті ключовими.

Можна припустити, що поняття “життєздатність” використовується в наведених визначеннях як атрибут будь-якої системи, в тому числі природної. Щодо соціально-економічних систем, зовнішнє середовище яких формується в процесі конкуренції, то для них більш доцільно застосовувати термін “конкурентоспроможність” як “здатність безкінечно довго здійснювати відтворювальний цикл за рахунок власних ресурсів в умовах конкуренції” [280, с. 130], а також як “інтегровану властивість економічної системи, яка зумовлює реалізацію мети і результатів функціонування, необхідних і достатніх для активного позиціонування системи в конкурентному ринковому просторі” [238]. Цю інтегровану властивість нами запропоновано вважати як “здатність створювати і виводити на ринок продукти з вищою, ніж у конкурентів споживчою цінністю, досягаючи поставлених цілей в усіх стратегічних зонах господарювання, які формуються з урахуванням ресурсних і ринкових можливостей підприємства” [331, с. 13]. Зважаючи на темпи науково-технічного і соціального прогресу, ролі окремих елементів системи в реалізації мети та результатів її функціонування можуть змінюватися, чим пояснюється і постійна увага науковців і практиків до виявлення ключових факторів конкурентоспроможності економічних систем у різних ринкових контекстах.

При цьому, задля цілісності методології, важливо виділити загальне в закономірностях розвитку будь-якої соціально-економічної системи – від вищого ієрархічного рівня (макрорівень) і до розвитку її елементів (мікрорівень). Такими елементами нижчого ієрархічного рівня національної

економіки можна вважати не тільки окремі бізнес-одиниці (підприємства чи їх конгломерати), а й регіональні економічні системи або ж галузеві утворення соціального призначення (освіта, охорона здоров'я тощо), які мають спільні цілі й пріоритети розвитку, комплементарно вплітаючись ними у загальну канву соціально-економічного зростання. Ефективне управління розвитком таких ієрархічних систем потребує релевантного методологічного підґрунтя.

За визначенням І. Ансоффа, управління – це комплексний процес, спрямований на розв'язання проблем, який охоплює процеси моніторингу й діагностування стану об'єкта управління, виявлення тенденцій, постановку цілей, усвідомлення проблем і можливостей, розробку й вибір альтернатив, складання програм і бюджетів, визначення заходів для їх реалізації [10, с. 28]. Очевидно, що процес управління розвитком економічної системи будь-якого ієрархічного рівня має бути підпорядкований не тільки цілям забезпечення її здатності до існування, а й цілям підвищення її конкурентоспроможності, причому – у глобальному контексті.

Таке акцентування на стратегічних цілях розвитку економіки країни в період глобалізації бачимо, наприклад, у О. Білоруса, який є визнаним фахівцем у дослідженні цих проблем. Він зазначає: “Внутрішня стратегія і політика України мають бути глобально орієнтованими – конкурентоспроможними й ефективними з точки зору протидії новим руйнівним впливам глобалізації, і прагматичними, з точки зору використання нових можливостей та переваг, які вона приносить” [25].

Як вказувалось нами раніше, управління розвитком соціально-економічних систем різних рівнів має здійснюватися на основі системного підходу та опиратися на порівняльний аналіз різних варіантів подібних систем, у тому числі – різної природи. Тобто в основу проектування певної системи кладуть властивості абстрактної системи в сукупній варіативності її проявів і далі адаптують її структурні характеристики до умов існування реальної системи. У контексті управління розвитком задля зростання

конкурентоспроможності соціально-економічної системи якраз і необхідно сформулювати обриси абстрактної (ідеальної) моделі управління нею для “формування здатності розвивати ті свої елементи, які даватимуть змогу оперативно реагувати на зміну середовища господарювання, якісно перевершуючи аналогічні властивості інших ринкових суб’єктів” [304, с. 89].

У попередніх дослідженнях нами доведено, що “управління конкурентоспроможністю підприємства слід розглядати як підсистему стратегічного управління, завданням якої є визначення напрямів формування конкурентних переваг та управління їх реалізацією у сферах, важливих для створення високої споживчої цінності продукції на чинних та нових цільових ринках з метою забезпечення тривалого та ефективного функціонування підприємства як соціально-економічної системи” [331, с. 17]. Тобто нами акцентується увага на тому, що головне для збереження конкурентоспроможності підприємства (як соціально-економічної системи мікрорівня) – створення споживчих цінностей для цільових ринків. Повна і достовірна інформація про запити, вимоги і напрями змін споживчого інтересу на цих ринках даватиме змогу розвивати ті складові внутрішнього середовища, які важливі для формування конкурентних переваг підприємства за нового стану середовища господарювання.

У мезо- та макроекономічних системах ключове завдання у сфері створення цінності набуває значно ширшого значення – не для окремих груп цільових споживачів, а для відповідного соціуму загалом (тобто, суспільно корисна цінність). Відповідно до цього пропонується трактувати управління розвитком соціально-економічної системи як сукупність взаємопов’язаних дій, сформованих на підставі аналізу релевантної інформації про стан системи та середовище її існування і спрямованих на посилення організаційно-структурної гнучкості й адаптивних властивостей системи для підвищення її здатності продукувати суспільно корисні цінності та зміцнювати конкурентоспроможність у довготривалому періоді.

У цьому визначенні доцільно поставити два важливих акценти, які стосуються саме соціально-економічних систем – незалежно від рівня їх підпорядкованості – мікро-, мезо- чи макро-. Спільним у них є те, що вони створюються задля задоволення економічних інтересів їх власників (власників чи розпорядників основних ресурсів, які належать до певного соціуму). При цьому соціальна складова таких соціально-економічних систем виступає тим конструктивним елементом, який надає значної варіативності їх функціонуванню – через імовірнісний характер людської поведінки, який проявляється або в консенсусі, або ж у протистоянні між учасниками економічної взаємодії. Адже недаремно в теорії систем підкреслюється важлива особливість системних досліджень – у них береться за основу те, що “специфіка складного об’єкта не вичерпується особливостями складових його елементів, а пов’язана передусім з характером взаємин між певними його елементами” [289, с. 176].

Такі взаємини мають не тільки формальний характер (наприклад, адміністративно-розпорядницький чи фінансовий), а й неформальний, зумовлений особливостями сприйняття ситуації учасниками реалізації формальних відносин, які значно впливають на організаційну поведінку. А отже, є мотиваційними детермінантами організаційних змін, які визначають обґрунтованість, швидкість реалізації та результативність обраного сценарію розвитку економічної системи. Певним регулятором форм і способів поведінки учасників економічної діяльності є інституційне середовище, елементи якого пронизують усі рівні ієрархії економічної системи і можуть бути дієвими або ж ні – залежно від ступеня врахування інтересів ключових економічних гравців при формуванні відповідних регулятивних структур у конкретному соціально-економічному контексті.

Отже, розвиток є важливою характеристикою усіх складних систем. Це динамічний процес, який може відбуватися різними темпами і досягати різних результатів, більшою або меншою мірою змінюючи властивості системи і забезпечуючи її життєздатність у нових умовах існування. У соціально-

економічних системах, які створюються суб'єктами управління з метою отримання доданої вартості, зміни мають бути цілеспрямованими і обґрунтованими не тільки з позицій приведення системи у відповідність до нових вимог бізнес-середовища, а й з погляду використання тих джерел/чинників, які можуть максимізувати результати в кожному проекті їх реалізації. В умовах динамічних і високо конкурентних ринків найбільшу віддачу забезпечують ті зміни, які відповідають трендам розвитку споживчих потреб і ґрунтуються на інноваційних підходах до задоволення споживчого попиту.

Здатність до інновацій є основою конкурентоспроможності соціально-економічних систем різного рівня – макро-, мезо- і мікро. Проте результативність інновацій має імовірнісний характер і для її забезпечення вимагає високого рівня фахової підготовки, креативності, лідерства та співпраці багатьох учасників, що потребує врахування їх інтересів у складанні планів і цілей розвитку. Важливо досягати консенсусу в зіставленні інтересів усіх зацікавлених сторін, які можуть впливати на вибір траєкторії розвитку соціально-економічної системи, на перебіг і темпи реалізації кількісних і якісних змін та їх результати.

Не менш важливо підтримувати динамічну рівновагу в ході розвитку системи, збалансовуючи перебіг змін в розрізі усіх її структурних елементів – з метою збереження стійкості системи до деструктивних зовнішніх впливів (її життєздатності), а також – для нарощування її конкурентного й економічного потенціалу в довготривалому періоді. Для реалізації цих завдань необхідно чітко визначити, які складові соціально-економічної системи відіграють визначальну роль у забезпеченні її життєздатності на глобальних ринках, які є допоміжними чи підтримуючими і як досягти їх збалансованого розвитку. Певною мірою отримати відповідь на ці питання можна, аналізуючи етапи становлення концепції сталого розвитку, яка в останні десятиліття набула світового визнання, даючи адекватні відповіді на загрози планетарного характеру, спричинені людською діяльністю.

1.3. Концепція структурної збалансованості сталого розвитку соціально-економічних систем: еволюція цілей і баланс складових

Інтенсифікація процесів економічної діяльності у глобальному вимірі нині зумовлює потужне антропогенне навантаження на природне середовище. І якщо раніше довкілля загрожували переважно локальні/регіональні техногенні впливи, то сучасна практика господарювання наповнена прикладами глобальних порушень екологічної рівноваги і все частіше супроводжується екологічними катаклізмами планетарного масштабу. Порушення рівноваги в екосистемі Землі внаслідок людської діяльності набувають незворотного характеру та наближаються до загрозливих меж. Масштабні кліматичні зрушення, які проявляються у зникненні багатьох видів флори та фауни, таненні льодовиків, збільшенні рівня забруднення світового океану тощо, є побічними “ефектами” економічного зростання, яке вимагало більших обсягів використання енергетичних та інших природних ресурсів для задоволення різного роду людських потреб, надиктованих “економікою споживання”. Тому політика нарощування технологічної конкурентоспроможності задля динамічного економічного зростання, яку сповідували більшість розвинених країн, стала суперечити цілям поліпшення якості життя населення планети в цілому.

Тобто наростання масштабів екологічних та соціальних проблем у всьому світі показало, що не можна вважати однозначно пріоритетними питання економічного зростання без урахування їх взаємозв’язку зі збереженням довкілля, адже деградація останнього нівелює усі переваги й досягнення у сфері економічного розвитку. Людство опинилося перед вибором – продовжувати це змагання за ресурси та споживачів або ж ввести його у розумні межі. При цьому ніхто не ставить під сумнів необхідність підтримання позитивної динаміки глобального економічного розвитку, але громадськість і наукова спільнота одностайні в тому, що настав час змінювати джерела і механізми такого розвитку. Це має супроводжуватися глибоким світоглядним

переосмисленням життя і діяльності homo sapiens, формуванням нової ідеології споживання суспільних благ, культивуванням нових норм поведінки людей – як у відносинах між собою, так і у ставленні до живої і неживої природи, яка “втягується” у процеси створення споживчих цінностей.

Водночас глобальна економічна криза, що охопила переважну більшість країн і суб’єктів господарювання внаслідок пандемії COVID-19, суттєво звужуючи соціальні (і виробничі) контакти, наполегливо спонукає до переосмислення чинної моделі споживання суспільних благ, до переоцінки напрацьованої роками структури економічних процесів і до пошуку кращих рішень у всіх сферах людської діяльності. Такі рішення можуть мати не тільки короткочасний характер (на період пандемії), а й стосуватися радикальних змін моделей ведення бізнесу і конкурування – як на рівні окремих підприємств, так і на рівні національних економік. Обрані моделі можуть мати різну структуру стратегічних пріоритетів і джерел розвитку, які необхідні для отримання конкурентних переваг у планованій перспективі. Та в будь-якому разі вони мають підпорядковуватися законам і закономірностям розвитку, які властиві соціально-економічним системам.

У роботі [301] нами зазначалось, що в міру накопичення, систематизації і синтезу знань про закономірності функціонування й умови виживання природних фізичних і біологічних систем у науковій спільноті сформувалося переконливе бачення, що такі закономірності існують і в середовищі життєзабезпечення людських спільнот. Завдяки формуванню і поширенню кращих практик своєї взаємодії у відповідь на агресивність зовнішнього середовища вони здатні ефективніше інших йому протистояти, досягати кращого становища, зміцнювати свої позиції і створювати кращі умови для виживання наступних поколінь.

Науковий фундамент такого розвитку було закладено ще В. Вернадським у 20-х роках ХХ ст. у його роботах про розвиток біосфери [41]. Саме він уперше привернув увагу науковців до нерозривного зв’язку всіх процесів у природі і до порушення рівноваги в цих процесах внаслідок діяльності людини.

Пізніше, в 1944 р. у статті “Кілька слів про ноосферу” він вказував на необхідність усебічного аналізу впливу діяльності людства на довкілля, яке має планетарні масштаби, і закликав до визнання необхідності зміни способу його існування. У цьому він був солідарним із французькими вченими – математиком Е. Леруа та філософом П. Тейяром де Шарденом, які вперше ввели термін “ноосфера”, розуміючи під ним вищу стадію розвитку біосфери, коли розумна діяльність людини стає головним фактором розвитку на Землі. По суті, їх наукові погляди, поглиблені й чіткіше окреслені В. Вернадським у 1944 році, стали предтечею усвідомлення людством глобальності проблем, зумовлених економічною діяльністю та її наслідками. Проте для усвідомлення не тільки науковою спільнотою, а й активною громадськістю складних зв’язків людської діяльності і природи (єдності біосфери і ноосфери) і зміни політичної свідомості знадобилося ще доволі багато часу.

Лише з подоланням більшістю країн наслідків Другої світової війни та їх переходу до активного економічного зростання стали помітними якісні зрушення в суспільній свідомості щодо нагальності охорони довкілля. Вирішення цих проблем потребувало міжнародного співробітництва, яке стало інтенсивно розвиватись – 50-60-х роки ХХ ст. були плідними на появу основних міжнародних природоохоронних організацій. Першою з них став Міжнародний Союз Охорони Природи (МСОП), засідання Установчої асамблеї якого відбулося в 1948 році у Фонтенбло (Франція) за сприяння ЮНЕСКО. Нині саме цей Союз є найбільш потужною і всесвітньою визнаною організацією, яка займається природоохоронними питаннями і досягає міжнародного консенсусу в їх вирішенні.

Та найбільш відчутно проблематика збереження довкілля стала озвучуватися у 80–90-х роках ХХ століття – після оприлюднення на засіданні Римського клубу результатів проведеного впродовж 1970–1971 років дослідження довгострокових наслідків глобальних тенденцій зростання чисельності населення, виробництва продовольства, споживання природних ресурсів і забруднення навколишнього середовища, яке зробила група

дослідників Масачусетського технологічного інституту (США) на чолі з Д. Медоузом [513]. Їх дослідження показали, що сировинні ресурси буде вичерпано у найближчі 100 років, а нестача продовольства стане катастрофічною, якщо кількісне зростання людства не буде поставлено під жорсткий контроль, а економічні процеси не буде зведено до простого відтворення. Ці висновки групи науковців дістали назву “концепції нульового зростання” і піддалися спершу різкій критиці. Та згодом реальність їх прогнозів та висновків усе більше стала визнаватись суспільством, а самі висновки послужили живильним середовищем для багатьох подальших досліджень з цієї проблематики.

Наприклад, Г. Дейлі у своїх дослідженнях також дійшов висновку, що економічне зростання може стати “головною причиною екологічної деградації” [444, с. 55]. І не тільки в плані вичерпності обмежених ресурсів, а насамперед внаслідок хижацького ставлення до природного середовища – коли не відбувається його відновлення (регенерація, рекультивація тощо), а відходи споживання наносять навіть більшу шкоду, ніж витрачання ресурсів. У цілому ж масштаби людської діяльності, зростаючи з кожним роком, спричиняють відчутні кліматичні зміни й суттєве зменшення біорозмаїття. Через це майбутні покоління не матимуть змоги задовольняти свої потреби, тож якість їх життя погіршуватиметься. У цьому і криється загроза економічного зростання на основі екстенсивних чинників. Г. Дейлі (так само як і Д. Медоуз у своїй доповіді Римському клубу) зауважував, що економічне зростання й підвищення добробуту населення має здійснюватися без істотного збільшення масштабів використання природних ресурсів і забруднення довкілля. Тобто має бути забезпечено такий розвиток економічних процесів, який би підтримував стан довкілля й підвищував якість життя людей.

По суті, усвідомлення того, що економічне зростання має відбуватися з урахуванням екологічного чинника, і зумовило появу на початку 90-х років ХХ століття концепції “сталого розвитку”. Хронологія основних етапів становлення концепції сталого розвитку наведена в табл. 1.3.

Таблиця 1.3

Хронологія становлення концепції сталого розвитку

Період	Ключові ідеї та організації	Основні характеристики етапу
1	2	3
20–50-ті роки ХХ ст.	Ноосфера Е. Леруа, П.Шарден, В. Вернадський	Сформульовано вчення про ноосферу, основні висновки якого постулюють необхідність гармонізації взаємодії людства і природи. Ці висновки актуалізували потребу збереження довкілля і тим самим заклали фундамент концепції сталого розвитку суспільств і економік
Середині ХХ ст.	Охорона природи Установча Асамблея МСОП (1948 рік, Фонтенбло, Франція); Міжнародний Фонд дикої природи (1961 р.)	Поява і розвиток основних міжнародних природоохоронних організацій, у структурі чинних департаментів і міністерств розвинених країн з'являються відділи з охорони природи
70–80-ті роки ХХ ст.	Межі зростання Доповідь Деніса і Донелли Медоуз (Масачусетський технологічний інститут)	Міжнародна конференція ООН у м. Стокгольм (1972 р.). Доповідь Римському клубу під назвою “Межі зростання”, у якій стверджувалось про наближення “глобальної катастрофи”, якщо не буде змінено ідеологію економічного зростання в бік раціонального ресурсоспоживання
	П'ять загальних принципів збереження природи – проголошено Всесвітньою хартією природи (ВХП)	28 жовтня 1982 р. Генеральною Асамблеєю ООН схвалена і урочисто проголошена Всесвітня хартія природи (ВХП), яка проголошує 5 загальних принципів збереження природи, відповідно до яких має спрямовуватись і оцінюватись будь-яка діяльність людини
90-ті роки ХХ ст.	“Sustainable development” Міжнародна комісія з навколишнього середовища і розвитку. Доповідь Гру Харлем Брундтланд (1987 р.)	Доповідь Міжнародної комісії з навколишнього середовища і розвитку “Наше спільне майбутнє” (1987 р.), у якій концептуально оформлено ідею “sustainable development” (сталого розвитку)
	Закріплено термін “сталий розвиток”. Заснована Комісія Організації Об'єднаних Націй з питань сталого розвитку	Конференція ООН з навколишнього середовища і розвитку в м. Ріо-де-Жанейро (1992 р.). Прийнято “Порядок денний на ХХІ століття” (“Agenda 21”). До пріоритетних завдань віднесено поліпшення якості життя людства без зростання масштабів споживання природних ресурсів понад рівень, що загрожує існуванню екологічної системи планети Земля. Сформульовано 27 принципів, що визначають права і обов'язки країн у питаннях забезпечення розвитку і добробуту людей
		Конференція ООН “Ріо+5”, м. Нью-Йорк (1997 р.) Зроблено підсумок перших п'яти років реалізації концепції сталого розвитку на світовому рівні

1	2	3
	<p>Підвищення ролі громадськості у прийнятті рішень з питань, що стосуються довкілля</p> <p>Прийняття Орхуської Конвенції Європейської економічної Комісії ООН</p>	<p>Ця Конвенція отримала назву Орхуська за місцем її підписання (Орхус, Данія, 23-25 червня 1998 року). Нею визначено положення про доступ громадськості до інформації, участь у прийнятті рішень та доступу до правосуддя з питань, що стосуються довкілля</p>
<p>Початок XXI ст. і дотепер</p>	<p>Розширення і конкретизація сукупності цілей сталого розвитку в площинах “економіка-екологія-соціальний добробут”</p> <p>Доповідь Програми ООН з навколишнього середовища (ЮНЕП) “Назустріч “зеленій економіці”: шляхи до сталого розвитку та викорінення бідності” (2011 р.)</p> <p>Підсумковий документ Саміту “Перетворення нашого світу: Порядок денний в галузі сталого розвитку на період до 2030 року”</p>	<p>Саміт Тисячоліття, м. Нью-Йорк (2000 р.). Розроблено Декларацію тисячоліття ООН зі сталого розвитку до 2015 р.</p> <p>Всесвітній саміт зі сталого розвитку в м. Йоганнесбург (2002 рік). Зроблено аналіз рівня виконання рішень, прийнятих у 1992 р. та розширено і деталізовано цілі сталого розвитку з урахуванням нових глобальних викликів. У роботі саміту взяли участь посланці 195 країн</p> <p>Генеральна Ассамблея ООН прийняла резолюцію 57/254, відповідно до якої було проголошено Десятиліття освіти в інтересах сталого розвитку (на 2005–2014 рр.). Освіта має стати фундаментом сталого розвитку</p> <p>Ухвалення у 2010 році Європейською Комісією зі сталого розвитку Європейської стратегії соціально-економічного розвитку під назвою “Європа 2020: стратегія розумного, сталого та усебічного зростання”</p> <p>Конференція ООН зі сталого розвитку “Ріо+20” (2012 рік). Загострена увага до соціальних аспектів розвитку (викорінення злиднів і безробіття, гендерна рівність, здоров’я населення, впровадження стійких моделей споживання). Акцент на перевагах “зеленої” економіки. Піднято питання про формування інституційних засад сталого розвитку</p> <p>Саміт ООН у м. Нью-Йорк (2015 рік). Всі 193 країни-члени Організації Об’єднаних Націй ухвалили план досягнення спільного кращого майбутнього на 2016–2030 роки (затверджено 17 Цілей сталого розвитку (Sustainable Development Goals) та 169 завдань на період до 2030 року), в яких гармонійно поєднуються три складові розвитку: економічне зростання, соціальний добробут і охорона навколишнього середовища</p> <p>Саміт 40 країн-лідерів з питань кліматичних змін (квітень, 2021 рік). Прийнято низку рішень з активізації зусиль, спрямованих на декарбонізацію антропогенної діяльності і допомогу в цих питаннях країнам, що розвиваються</p>

Джерело: сформовано автором на основі: [68; 371; 603]

У своїй початковій версії концепція “сталого розвитку” була сформульована Римським клубом у відомій роботі “Межі зростання” [89]. Основний акцент у цій концепції ставився саме на екології. Її основна ідея – “забезпечення потреб нинішнього покоління без завдання шкоди можливості майбутнього покоління задовольнити власні потреби”, висловлена у доповіді “Наше спільне майбутнє” прем’єр-міністром Норвегії Гру Харлем Брундтланд на Міжнародній комісії з довкілля і розвитку (МКНСР) у 1987 р. [544], – з кожним роком набуває все глибшого змісту і доповнюється новими аргументами.

У XXI столітті концепція сталого розвитку все більше починає визнаватися громадськістю та бізнес-середовищем як така, що відповідає вимогам збереження життя в планетарних масштабах. На сьогодні документи, що забезпечують підтримання досягнення цілей сталого розвитку на національному рівні, підписали 189 країн, серед них і Україна, яка зробила це у вересні 2019 р. Багато відомих учених та представників громадськості зробили свій внесок в актуалізацію та дослідження проблем сталого розвитку. Зокрема, цими питаннями займалися і займаються М. Бен-Елі [431], В. Данілов-Данільян [85], П. Дасгупта [447], Р. Гудленд і Г. Ледек [471], Дж. Сакс і К. Маттей [495], Р. Кейтс [496], Д. Х. Медоуз і Д. Л. Медоуз [512], Д. Піраджес [535], Дж. Робертсон [545], К. Седдон і Р. Говарт [561], Р. Тюрнер [600], О. Урсул [371], Дж. Хулс [490] та багато інших. Їх погляди на сутність сталого розвитку узагальнено в дод. А, табл. А. 3. У цілому вони не набагато відрізняються між собою та не суперечать визначенню Світової комісії з питань навколишнього середовища та розвитку (див. вище), але кожен із науковців додає якісь нові відтінки (робить певне уточнення, розширює або конкретизує окремі аспекти з огляду на завдання своїх досліджень) у трактуванні цієї дефініції.

Аналіз змісту наведених визначень показує, що майже в кожному з них акцентується на ролі соціальної складової в реалізації завдань розвитку, завдяки чому змінюються підходи до ресурсного забезпечення економічного зростання – у бік використання відновлювальних ресурсів, підтримання рівноважного

стану взаємодії людини з природою, що підвищує якість життя людей у планетарному масштабі. Так, Г. Дейлі [443], А. Гранберг [74], а також Р. Харвуд [480] навіть використовують у своєму визначенні сталого розвитку прикметник “збалансований”, Д. Медоуз [512] і А. Гранберг [74] вказують на безперервність прогресивних змін у всіх трьох складових сталого розвитку, С. Стерлінг [576] також підкреслює його всеосяжний, планетарний і довгостроковий характер. Водночас термін “збалансований” використовується уже названими та іншими науковцями переважно в контексті досягнення балансу із зовнішнім середовищем. Особливо це помітно у В. Данілова-Данільяна, де екологічна складова сталого розвитку домінує. Він стверджує, що сталим можна назвати такий розвиток, за якого рівень впливу на природне середовище залишається в межах господарської місткості біосфери за умови, що не руйнується природна основа для відтворення життя людини [84].

Водночас у зарубіжних науковців акцент робиться на тому, що сталий розвиток має стати принципово новою концепцією мислення в діяльності людини розумної, зміни її світоглядних позицій у бік підвищення якості життя не шляхом збільшення обсягів споживання суспільних благ, а внаслідок дбайливого ставлення до навколишнього природного середовища, підтримання його сталості та збереження біорозмаїття для майбутніх поколінь. Б. Холвуд, М. Меллор та Г. О’Бріен навіть акцентували на тому, що “сталий розвиток – це результат зростаючої обізнаності про глобальні зв’язки між наростаючими екологічними та соціально-економічними проблемами, пов’язаними з бідністю та нерівністю і занепокоєння щодо здорового майбутнього людства. Він міцно пов’язує екологічні та соціально-економічні питання” [487].

Очевидно, що для реалізації концепції сталого розвитку необхідні консолідовані зусилля усього людства, адже в його питомому трактуванні – “sustainable development” (гармонійний, правильний, рівномірний, збалансований) – він розглядається як “процес змін, в якому експлуатація природних ресурсів, спрямування інвестицій, орієнтація науково-технічного прогресу, розвиток особистості та інституційні зміни узгоджені між собою і зміцнюють нинішній

та майбутній потенціал для задоволення потреб і устремлінь суспільства (якості життя)” [293]. Як зауважив Дж. Стігліц у своїй ґрунтовній роботі, присвяченій аналізу світової фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр., “якщо ми приймемо правильні рішення, причому доцільні не тільки з політичної, але і з *соціальної* точки зору, то зможемо зробити менш імовірним настання наступної кризи і, можливо, навіть прискорити впровадження реальних інновацій, які сприятимуть поліпшенню життя людей в усьому світі” [343, с. 11].

Тому країни – члени Організації Об’єднаних Націй, ухваливши план досягнення спільного кращого майбутнього, у такий спосіб показали свою здатність об’єднувати зусилля для подолання у світі крайньої бідності, боротьби з нерівністю і несправедливістю та захисту довкілля. Це подано структуровано у вигляді 17 Цілей сталого розвитку (Sustainable Development Goals) у підсумковому документі Саміту ООН (м. Нью-Йорк, 2015 р.), який називається “Перетворення нашого світу: Порядок денний в галузі сталого розвитку на період до 2030 року”. Це такі цілі [68; 604]:

1. Подолання бідності в усіх її формах та всюди.
2. Подолання голоду, досягнення продовольчої безпеки, поліпшення харчування і сприяння сталому розвитку сільського господарства.
3. Забезпечення здорового способу життя та сприяння благополуччю для всіх у будь-якому віці.
4. Забезпечення всеохоплюючої і справедливої якісної освіти та заохочення можливості навчання впродовж усього життя для всіх.
5. Забезпечення гендерної рівності, розширення прав і можливостей усіх жінок та дівчаток.
6. Забезпечення наявності та раціонального використання водних ресурсів і санітарії для всіх.
7. Забезпечення доступу до недорогих, надійних, стійких і сучасних джерел енергії для всіх.
8. Сприяння поступальному, всеохоплюючому та сталому економічному зростанню, повній і продуктивній зайнятості та гідній праці для всіх.

9. Створення стійкої інфраструктури, сприяння всеохоплюючій і сталій індустріалізації та інноваціям.

10. Скорочення нерівності всередині країн та між ними.

11. Забезпечення відкритості, безпеки, життєстійкості й екологічної стійкості міст і населених пунктів.

12. Забезпечення переходу до раціональних моделей споживання і виробництва.

13. Вжиття невідкладних заходів щодо боротьби зі зміною клімату та його наслідками.

14. Збереження та раціональне використання океанів, морів і морських ресурсів в інтересах сталого розвитку.

15. Захист та відновлення екосистем суші та сприяння їх раціональному використанню, раціональне лісокористування, боротьба з опустелюванням, припинення і повернення назад (розвертання) процесу деградації земель та зупинка процесу втрати біорозмаїття.

16. Сприяння побудові миролюбного й відкритого суспільства в інтересах сталого розвитку, забезпечення всім доступу до правосуддя, створення ефективних, підзвітних та заснованих на широкій участі інституцій на всіх рівнях.

17. Зміцнення засобів здійснення й активізація роботи в рамках Глобального партнерства в інтересах сталого розвитку.

Як видно з переліку цілей, вони охоплюють основні напрями докладання зусиль для усунення суперечності між потребами розширення виробництва благ для задоволення постійно зростаючих потреб суспільства з необхідністю збереження екологічної рівноваги в глобальному вимірі.

Україна, як і інші країни-члени ООН, приєдналася до глобального процесу забезпечення сталого розвитку у 2015 р. За інформацією Урядового порталу [392], впродовж 2016–2017 рр. тривав широкомасштабний процес адаптації Цілей сталого розвитку до особливостей українського контексту. Результатом цієї роботи стала національна система, що охоплює 86 завдань

розвитку України. Усі завдання, індикатори для моніторингу їх виконання та цільові орієнтири розвитку до 2030 року подано в Національній доповіді” [211].

Розроблена в ній система завдань та показників Цілей сталого розвитку України конкретизована в часі, що забезпечує належне підґрунтя для її комплексного моніторингу. Цілі й сукупність завдань для їх досягнення інкорпоровані в 145 нормативно-правових актів Уряду, на їх реалізацію спрямовано 3465 заходів, закріплених у цих актах. 30 вересня 2019 року видано Указ Президента України “Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року” [368], у якому підтримано концепцію забезпечення досягнення глобальних цілей сталого розвитку з урахуванням специфіки розвитку України, викладених у Національній доповіді “Цілі сталого розвитку: Україна” [392].

Як зазначається на урядовому порталі України, “нові глобальні цілі є результатом процесу, що був інклюзивнішим, ніж будь-коли: уряди залучили представників бізнесу, громадянського суспільства та місцевих громад. Спільне бачення того, куди має рухатись світ та реалізація цих амбіцій потребує безпрецедентних зусиль усіх секторів суспільства – і бізнес має відіграти надзвичайно важливу роль у цьому процесі” [392].

Слід зазначити, що сформований у підсумковому документі перелік цілей і відповідних завдань, які їх конкретизують, опирався не тільки на тверезий раціоналізм у вивченні наявних трендів розвитку суспільних і економічних процесів та сценарному моделюванні, а й виходячи із результатів багатоступінних переговорів країн-учасників, які прагнули досягти консенсусу в баченні єдиної основи та універсальності самої концепції. Це давало змогу застосувати її до всіх країн, водночас враховуючи національні відмінності, ресурсні можливості, суспільні потреби й стратегічні пріоритети у розвитку національного господарства кожної країни.

Адже очевидним є факт, що реалізація концепції сталого розвитку в розвинених країнах і країнах, що розвиваються, прагнучи стати більш конкурентоспроможними в глобальному економічному просторі, суттєво відрізняються не тільки за пріоритетністю цілей, а й за механізмами

(способами, методами) їх реалізації. Якщо в країнах із розвинутою економікою і потужним економічним потенціалом спрямування значних ресурсів на охорону довкілля і розвиток людського потенціалу не є проблемою, то в країнах так званого “другого світу” і тим більше “третього світу” процес накопичення й розподілу ресурсів для реалізації цілей сталого розвитку є набагато складнішим і потребує наполегливої роботи для напрацювання способів досягнення консенсусу між урядовими структурами, потужними економічними гравцями, дрібним бізнесом і територіальними громадами. Такий консенсус може бути досягнуто лише за умов розроблення науково обґрунтованих і методологічно підкріплених стратегій соціально-економічного розвитку країни – передусім у розрізі її регіонів і територіальних об’єднань, у яких би чітко простежувався зв’язок заходів економічного розвитку з соціальним прогресом та збереженням довкілля. Водночас заходи економічного розвитку мають бути сплановані з урахуванням конкурентного потенціалу галузей національної економіки на глобальному ринку та збалансовані за ресурсним забезпеченням з пріоритетністю відновлювальних джерел ресурсів.

Важливість цих завдань для України надзвичайна, тому проблематикою сталого розвитку займаються багато провідних науковців, зокрема Є. Борщук [34], Б. Буркинський, В. Степанов і С. Харічков [36], Б. Данилишин і Л. Шостак [83], З. Герасимчук [63], Т. Зінчук [135], І. Кравчук [175], Л. Михайловою, Н. Стоянець, А. Михайлов [518], Л. Мельник [199], В. Попков [244], Л. Сергєєва та Д. Ревенко [288], О. Прокопенко [373], І. Тараненко [351], М. Хвесик та І. Бистряков [390], В. Хаустова та Ш. Омаров [389], О. Климчук, О. Ходаківська [500], П. Швець [397] та ін. Дослідження цих та інших науковців завершувались розробками науково-методичних рекомендацій, які давали змогу коригувати певні акценти традиційних управлінських підходів, актуалізуючи технології та посилюючи ті інструменти й вектори впливу на поведінку економічних акторів, які відповідають пріоритетам, що визначені концепцією сталого розвитку. Водночас багато питань методологічного характеру щодо формування

ефективної системи управління розвитком промислового підприємства в руслі концепції “sustainable development” досі потребують свого вирішення.

Варто зауважити, що багато вітчизняних науковців, які займаються цією проблемою, звертають увагу на недосконалість перекладу українською загальноприйнятого в англomовній літературі словосполучення “sustainable development”. Дійсно, на відміну від російського загальноновживаного вислову “устойчивое развитие”, який є доволі точним за змістом, етимологія терміну “сталий розвиток” українською начебто містить суперечність – адже “сталість” (постійність) і “розвиток” (рух вперед) є протилежними за своєю сутністю явища. Як справедливо зазначає Л. Мельник, “сталість” передбачає рівновагу, а “розвиток” можливий тільки за умови постійного виходу системи з рівноважного стану [199, с. 17]. Тому у вітчизняному науковому середовищі термін “сталий розвиток” досі вважається дискусійним і замість нього використовують терміни “стійкий розвиток”, “підтримуваний розвиток”, “тривалий розвиток” тощо. Деякі науковці пропонують використовувати термін “гермінативний розвиток” (від лат., зародок, що здатний розвиватися) [200].

Утім на сьогодні офіційним українським відповідником виразу “sustainable development” є термін “сталий розвиток”. Його дослівним перекладом може бути: “життєздатний розвиток”, а за сенсом – “самопідтримуваний розвиток” (англ. sustainable – підтримуваний; нім. nachhaltige – сталий, а фр. durable – міцний, тривалий, надійний), оскільки це “безперервний процес задоволення потреб нинішнього і майбутніх поколінь, який ... враховує рівновагу їх інтересів” [397] – а саме це співвідноситься з терміном “сталий розвиток” у його спрощеному трактуванні.

Інколи цей термін трактують як всебічно збалансований розвиток, хоча достатньої чіткості у трактуванні цієї збалансованості в науковій літературі немає. Наприклад, В. Попков зауважує, що це такий розвиток, який дає змогу задовольнити потреби нинішнього покоління і водночас не суперечить подальшому існуванню людства, оскільки ґрунтується на ідеї “балансу інтересів, гармонії між усіма підсистемами соціально-економічної системи” [244, с. 27]. У цьому його підтримує П. Швець, який вказує на те, що сталий

розвиток потребує “динамічно збалансованої взаємодії економічної, соціальної та екологічної сфер суспільного розвитку” – і саме це ... “забезпечує відтворення обмежених ресурсів і якість економічного зростання” [397].

Отже, в концепції сталого розвитку соціально-економічних систем в її сучасному трактуванні мають вирішуватися завдання економічного розвитку, соціального прогресу і збереження навколишнього середовища у тісному взаємозв’язку (рис. 1.3, уточнено й адаптовано з використанням [22; 325]).



Рис. 1.3. Структурні складові сталого розвитку

Джерело: уточнено й адаптовано з використанням [22; 325]).

Три складові концепції сталого розвитку – економічна, соціальна й екологічна, – комплементарно взаємодіючи між собою, породжують сукупність нових завдань – досягнення соціальної справедливості (наприклад, щодо розподілу доходів і надання адресної допомоги бідним верствам населення) в поєднанні з підтриманням соціальної активності для одержання економічного ефекту від використання соціального ресурсу (соціально-економічна складова);

економічної оцінки впливів бізнесу на довкілля і розроблення механізмів компенсації завданої шкоди (економіко-екологічна складова); дотримання прав майбутніх поколінь щодо отримання у спадок достатніх запасів ресурсів для їхнього повноцінного життя (соціально-екологічна складова).

Очевидно, що цілі економічного характеру можуть вирішуватися за переважання ринкового механізму – починаючи від вибору підприємцями напряму економічної діяльності та формування бізнес-моделі, у якій інновації і рутини переплітаються між собою, зменшуючи ризики інноваційних рішень, і завершуючи цілеспрямованими заходами у сфері роботи з усіма групами стейкхолдерів для підтримання/посилення конкурентних переваг у ресурсозабезпеченні та ресурсоспоживанні; кумулятивним результатом цього є ефективність господарювання та ринкова експансія. Водночас ці завдання успішно може вирішувати переважно великий бізнес, а значне коло дрібних підприємців буде нездатним самотужки розвивати власну справу, якщо вони не матимуть певних преференцій на початку своєї діяльності. Така організаційна (не пряма) підтримка з боку регіональних органів влади надається через інститути колективної дії, які можуть мати різну функціональну специфіку (центри трансферу технологій, індустріальні парки, консалтингові центри, інформаційні платформи тощо), але їх діяльність має передусім сприяти мінімізації ризиків інноваційної діяльності.

На відміну від економічних цілей, цілі соціального прогресу й екологічної відповідальності та безпечного довкілля потребують прямої підтримки з боку державного регулятивного механізму, оскільки вони “випадають” із площини значущих інтересів економічних агентів (суб’єктів підприємництва). Водночас їх реалізація є важливою складовою суспільного інтересу – як нинішніх, так і майбутніх поколінь. Відстоювання їх інтересів вимагає соціальної активності як працівників підприємств, так і жителів територіальних громад і покладається на громадські організації, які мають функціонувати на засадах самоорганізації. Саме в процесі соціального діалогу і мають вирішуватися завдання поліпшення якості життя і трудової діяльності членів соціуму.

Зокрема, для того, щоб посилити темпи науково-технологічного оновлення суб'єктів господарювання недостатньо лише ринкових інститутів захисту конкуренції (одним із найважливіших є антимонопольне законодавство). Певні регулятивні функції мають бути прописані і в митному законодавстві, податковій системі, системі страхування і фінансово-інвестиційної підтримки інноваційної діяльності. А також – знайти відображення і в соціальній сфері – через відповідні зміни в системі освіти, охорони здоров'я та соціального забезпечення (рис. 1.4).

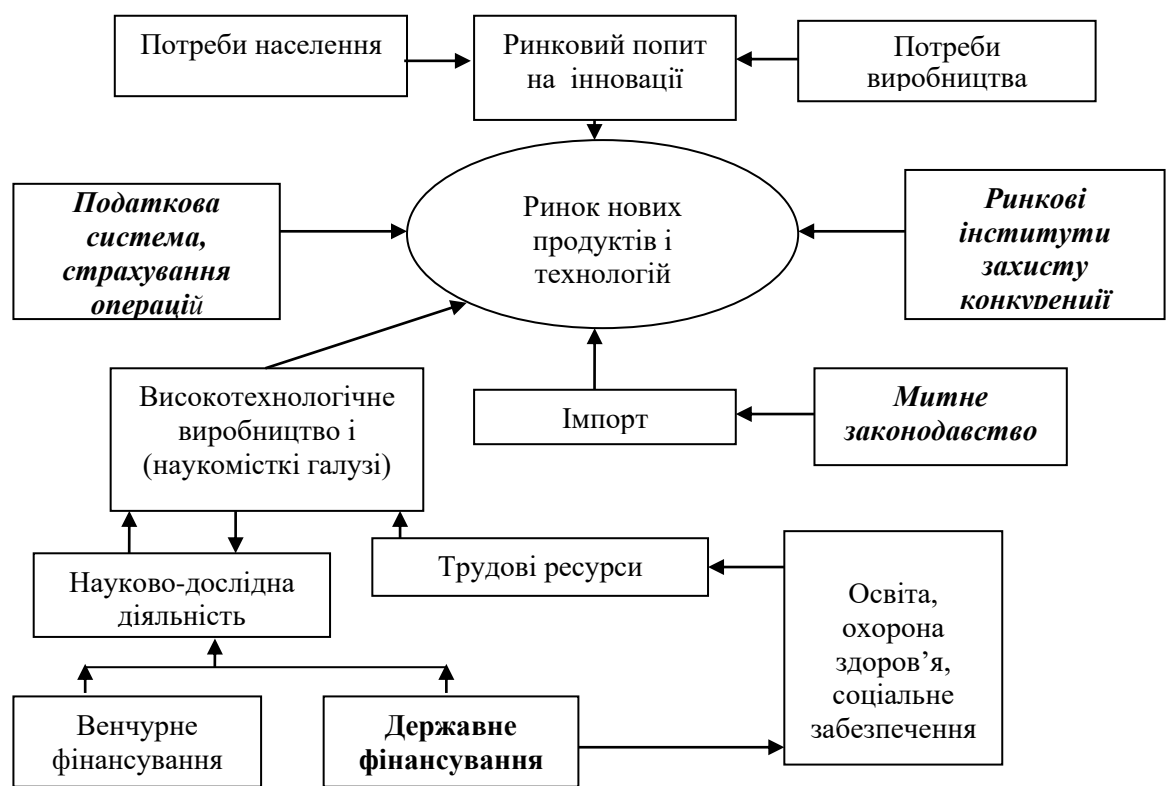


Рис. 1.4. Поєднання ринкових і неринкових інструментів у процесах інноваційно-технологічного розвитку економіки

Джерело: розробка автора

Загалом же поєднання ринкових і неринкових інструментів управління стосується не лише науково-технічного прогресу (як найбільш ризиковмісного і капіталовмісного, а отже, малопривабливого для бізнесу). Формалізація способів зниження бізнес-ризиків шляхом унормування правил економічної поведінки учасників різних типів ринкових трансакцій дає змогу впливати і на

загальну економічну динаміку. При цьому реалізація економічних, соціальних чи екологічних цілей сталого розвитку, їх успішне вирішення прямо або непрямо залежить від якості соціальної складової економічної системи – чи то у вигляді належного інституційного забезпечення розвитку економічних процесів, охорони довкілля або соціальної стабільності (яка невіддільна від соціальної справедливості щодо всіх членів суспільства) – а такі інститути формуються людьми, які можуть підпадати під вплив деяких зацікавлених груп; чи то в розрізі реформування освітньої сфери – для приведення у відповідність освітніх процесів завданням сталого розвитку; чи то у сфері охорони здоров'я та соціальної підтримки вразливих верств населення – для забезпечення необхідних стандартів якості життя тощо. Адже, як справедливо зазначають М. Хвесик та І. Бистряков, “проблему управління сталим розвитком слід виводити з площини примата технологічних, матеріальних факторів розвитку у сферу, де превалюють чинники суб’єктивного характеру – інтереси” [390]. Очевидно, що узгодження інтересів усіх груп стейкхолдерів (і особливо стратегічних груп) відповідної соціально-економічної системи має служити основою прийняття рішень, що стосуються планів її розвитку.

Це підводить до висновку, що термін “збалансованість” необхідно розглядати не тільки в контексті обмеження масштабів і наслідків економічної діяльності або інвестування у природоохоронні заходи для збереження рівноважного стану природного середовища, а й у контексті заходів із розвитку людини – для прогресивних змін у ставленні людей до змісту і результатів своєї діяльності, для підвищення їх активності у вирішенні актуальних для суспільства проблем.

При цьому слід погодитися із думкою сучасних науковців, що розвиток людини має оцінюватися не кількістю отриманих матеріальних благ, а збагаченням новими аспектами/відтінками матеріального та духовного життя людини, підвищенням його якості [294]. На цьому ґрунтуються так звані “теорії ендогенного зростання” (теорії людського капіталу). Саме людський

капітал визнається нині ключовим джерелом сталого розвитку, оскільки є основним чинником науково-технічного прогресу і становлення постіндустріальної економіки, яка суттєво зменшує екологічне навантаження на території, формуючи нову якість життя.

Враховуючи ключову ідею сталого розвитку (взаємопов'язаності економічної, соціальної та екологічної сфер суспільного розвитку), яка б підтримувала баланс між ресурсними можливостями планети і потребами нинішніх і прийдешніх поколінь у належному рівні якості життя, все ж зауважимо, що ці процеси динамічні і для управління ними необхідно чіткіше сформувані сутнісне наповнення терміну “збалансований розвиток”. Тим більше, що динаміка економічних процесів не є сталою в часі, відрізняючись як за країнами, так і за їх регіонами.

Багатьма науковцями, що займаються проблематикою сталого розвитку підкреслюється, що основним тут має бути підтримання балансу між економічним зростанням і станом навколишнього середовища – економічне зростання не має погіршувати цей стан, а сприяти підтриманню його природної рівноваги. А ще краще – відновленню, використовуючи екологічно безпечні технології та альтернативні відновні ресурси для енергетики й поточного споживання. Як правильно зробив висновок у своїй роботі Є. М. Борщук, аналізуючи трактування терміну “sustainable development” зарубіжними вченими, сталий розвиток означає “біогармонійний або стійкий розвиток суспільства, прийнятний для збереження екологічної ніші людини” [34, с. 289–290]. Тому в дослідженнях багатьох науковців значна увага приділяється питанням збереження довкілля і соціальної відповідальності. Це бачимо й у ґрунтовній роботі Джеффри Д. Сакса, який розглядав цю проблему під кутом узгодження цілей місцевих та національних лідерів з пріоритетами сталого розвитку [495]; у багатокомпонентній роботі колективу вчених під керівництвом Т. Головінової, які сформували науково-практичні рекомендації для управління соціально-економічними системами на різних рівнях управління в контексті виділених

пріоритетів [370, с. 37–71.]. Додамо до цього, що перехід до управління на основі концепції сталого розвитку не може бути одномоментним через багатоаспектність завдань, які мають бути вирішені для змін у суспільній свідомості; тому він має бути тривалим у часі і доповнюватись новими цілями й завданнями з урахуванням динаміки науково-технічного й суспільного прогресу.

Отже, концепція сталого розвитку, відображаючи якість економічного зростання (коеволюція суспільства і природи), нині стала імперативом стратегічного управління соціально-економічними системами в глобальному вимірі. Як справедливо зауважує А. Урсул, вона декларує як мінімум дві найважливіші ідеї [371]:

1) розвиток суспільств і економік має охоплювати економічну, соціальну й екологічну складову, які сукупно зумовлюють загальний рівень життя населення; сталість розвитку забезпечуватиметься лише тоді, коли буде досягнута рівновага (баланс) між цими складовими;

2) нинішнє покоління зобов'язане залишити прийдешнім поколінням достатні запаси соціальних, природних та економічних ресурсів для того, щоб вони могли забезпечити собі не нижчий рівень добробуту, ніж той, що маємо ми.

Найбільш релевантно сприймаються ці ідеї щодо макроекономічних систем – через те, що соціальні складові якості життя в багатьох аспектах є сферою відповідальності урядів країн (державних органів управління), громадськості (в тому числі органів місцевого самоврядування) і лише в окремих випадках можуть вирішуватися на мікрорівні (наприклад, питання соціальної відповідальності бізнесу). Проте сама ідея про нерозривну єдність економічної, соціальної та екологічної складової розвитку є надзвичайно плідною в методологічному аспекті й використовується нині при формуванні стратегій розвитку не тільки країн, а й регіонів, міжгалузевих утворень, інтегрованих підприємницьких структур і навіть на рівні окремих суб'єктів господарювання, які прагнуть працювати на глобальних ринках, а отже,

відповідати сучасним стандартам ведення бізнесу, дотримуючись принципів соціальної та екологічної відповідальності при обґрунтуванні стратегій розвитку та прийнятті поточних управлінських рішень.

З урахуванням викладеного вище вважаємо, що структурну збалансованість соціально-економічної системи слід розглядати як наявність у її організаційній оболонці всіх структурних елементів, функціональне призначення яких у тісній взаємодії зможе забезпечити існування системи в динамічному ринковому контексті в заданому суб'єкті управління економічному режимі.

Зрозуміло, що для соціально-економічних систем макро-, мезо- та мікрорівня функціональне призначення структурних елементів буде відрізнятися – як за змістовим наповненням та практичним інструментарієм, так і за значущістю (вагомістю) у досягненні цільової функції. Найпростіше це завдання вирішується на макрорівні. Його результатом є організаційна структура, яка вибудовується з огляду на специфіку бізнес-процесів суб'єкта господарювання і масштаби його діяльності.

Найскладніше досягти структурного балансу в макроекономічних системах. Виходячи із концепції сталого розвитку соціально-економічних систем, їх структурно-функціональні характеристики мають розглядатись у взаємозв'язку завдань економічного зростання, соціального прогресу й екологічної безпеки, а отже, включати економічну, екологічну та соціальну підсистеми, а також – технологічну, оскільки кожна з підсистем потребує своєї технології (інструментів для реалізації поставлених цілей).

Однак досягнення структурної збалансованості системи не обмежується лише завданням формування її структури за функціональним призначенням. Для розвитку системи за бажаним сценарієм необхідна оптимізація її структурно-функціонального наповнення в кожному ринковому контексті. А це можливо за умови плідної взаємодії політичних і економічних акторів, результати якої залежать від збалансованості їх інтересів у встановленні нових цілей. Для їх узгодження необхідні координаційні та регулятивні механізми, які формуються

в ході політичного протистояння провідних економічних гравців та об'єктивуються у вигляді відповідних інститутів. Звідси авторська позиція щодо сутнісного наповнення терміну “забезпечення структурної збалансованості сталого розвитку соціально-економічної системи” полягає в наступному: це гнучкий процес формування оптимальних пропорцій її майбутнього стану, який визначається рівнодійною векторів економічних та інших інтересів сукупності її акторів, узгодження позицій яких має відповідати пріоритетам сталого розвитку й конкурентоспроможності та відбуватися за принципами стейкхолдерської взаємодії і соціального діалогу.

Повертаючись до ключових ідей концепції сталого розвитку, варто детальніше розглянути і відповідним чином структурувати їх змістове наповнення. Очевидно, що науково-технічний прогрес неможливо зупинити, і кожне нове відкриття може стати основою для появи нових споживчих потреб і нових способів їх задоволення, що втілюватиметься у нових бізнес-процесах. Проте завдання урядів і громадськості полягає в обґрунтованому обмеженні запитів бізнесу на використання невідновних ресурсів і екологічно шкідливих виробничих технологій.

Необхідно прагнути до зменшення ресурсомісткості продукції, яка випускається для задоволення суспільних потреб, водночас зменшуючи частку продукції тих галузей, які використовують у значних обсягах природні ресурси, які не можуть відновлюватися. І якщо перше завдання вирішується на рівні окремих суб'єктів господарювання – через використання ресурсощадних і екологічно безпечних технологій, то вирішення другого потребує продуманих і ефективних регулятивних дій з боку органів державного управління – для підтримки відповідних зрушень у структурі національної або регіональної економічної системи (через пряму інвестиційну підтримку або заходи організаційного характеру, що сприяють розвитку відповідної інфраструктури).

Тобто, економічне зростання згідно з концепцією сталого розвитку має здійснюватися на основі цілеспрямованих якісних змін у структурі і формах

організації економічних процесів, забезпечуючи при цьому цілісність природних екосистем – адже від цього залежить і їх функціонування у прийнятному для людської спільноти режимі (наприклад, у мегаполісах). А це означає безпосередню участь у визначенні напрямів цих змін і моніторингу за їх реалізацією тих зацікавлених груп, які найбільш відчутно підпадають під наслідки реалізації змін. Суспільство (через громадські організації) має стати активним учасником процесів, які впливають на рівень якості життя і діяльності людей, тобто – стати суб'єктом розвитку. При цьому має бути сформовано механізм стійкого функціонування й цілеспрямованого розвитку соціально-економічних систем у часі й просторі – для їх динамічної адаптації до стану біосфери, який постійно змінюється.

Підсумовуючи викладене вище і беручи до уваги експлікацію дефініцій, які відображають зміст і особливості процесів розвитку, а також гносеологічний аналіз наявного термінологічного апарату управління розвитком та конкурентоспроможністю соціально-економічних систем, у табл. 1.4 узагальнено подано морфологічний словник даного дослідження, який враховує авторське бачення специфіки поставлених завдань і виокремлює ті їх аспекти, які потребують детальнішого методологічного опрацювання для розв'язання наукової проблеми загалом.

Таблиця 1.4

Морфологічний словник термінологічного апарату формування структурної збалансованості сталого розвитку соціально-економічних систем

Термін	Авторське тлумачення терміну	Ключові аспекти, що потребують вирішення
1	2	3
Соціально-економічна система	Взаємопов'язана виробничими відносинами гнучко-структурована цілісність, призначення і цільові установки елементів якої забезпечують її життєздатність у динамічному ринковому контексті в заданому суб'єктом управління економічному режимі	Досягнення взаємовигідності виробничих відносин в організаційній оболонці системи (підтримання балансу інтересів учасників)

Кінець таблиці 1.4

1	2	3
Управління розвитком соціально-економічної системи	Сукупність взаємопов'язаних дій, спрямованих на посилення організаційно-структурної гнучкості й адаптивних властивостей системи для підвищення її здатності продукувати суспільно корисні цінності, підтримуючи конкурентоспроможність у довготривалому періоді	Посилення організаційно-структурної гнучкості й адаптивних властивостей системи
Сталий розвиток соціально-економічної системи	Сукупність перманентних і обґрунтованих з погляду відповідності зовнішнім викликам змін у структурі і параметрах системи, які дають змогу у довгостроковому періоді зберігати її життєздатність за безпечної ресурсоемності споживання, показуючи при цьому сталу позитивну динаміку якості життя	Способи досягнення ресурсної і ринкової синергії та підвищення якості життя в межах безпечної ресурсоемності споживання
Структурна збалансованість соціально-економічної системи	Наявність у її організаційній оболонці усіх структурних елементів, функціональне призначення і гнучка взаємодія яких забезпечують існування системи в динамічному ринковому контексті у заданому суб'єкті управління економічному режимі	Оптимізація структурно-функціонального наповнення системи в її організаційній оболонці у кожному ринковому контексті
Забезпечення структурної збалансованості сталого розвитку системи	Гнучкий процес підтримання оптимальних пропорцій її стану, який визначається рівнодійною векторів економічних та інших інтересів сукупності її акторів, узгодження позицій яких має відповідати пріоритетам сталого розвитку і конкурентоспроможності та відбуватися за принципами стейкхолдерської взаємодії і соціального діалогу	Формування механізму узгодження балансу інтересів зацікавлених груп (стейкхолдерів) в розрізі джерел/ресурсів і цілей сталого розвитку
Механізм управління структурною збалансованістю сталого розвитку системи	Сукупність обґрунтованих з погляду збереження конкурентоспроможності системи принципів і методів управління взаємодією стейкхолдерів, спрямованих на підтримання структурного балансу системи за функціонально-об'єктивними складовими (види діяльності, що задовольняють суспільні потреби) в розрізі тріади "економіка – екологія – соціум"	Формування дієвого інструментарію впливу на поведінку економічних акторів для забезпечення взаємоузгодженої динаміки розвитку структурних елементів системи в розрізі тріади "економіка – екологія – соціум"

Джерело: розробка автора

Авторське трактування сукупності дефініцій, що складають основний термінологічний діапазон даного дослідження, опирається на ключові положення теорії організації (фірма як пучок відносин), теорії систем і еволюційної економічної теорії (розвиток як вирішення суперечностей між станом системи і її оточенням), теорії конкуренції (розвиток для підтримання конкурентоспроможності), теорії інновацій і людського капіталу (економічне зростання на новій, екологічно безпечній і ресурсощадній основі), поведінкової теорії і теорії цінності (сучасне бачення змісту споживчих цінностей і соціального прогресу), а також окремих концепцій у межах вказаних теорій, до яких належить передусім, концепція сталого розвитку та концепція стейкхолдерської взаємодії. Об'єднавчим елементом дослідження обрано окремі концепції інституціональної економічної теорії (концепція інституційного середовища та інституційної матриці).

Центральним елементом авторських дефініцій є теза про необхідність досягнення балансу інтересів зацікавлених груп. Підкреслимо, що це важливо не тільки в питаннях вибору способів (шляхів, напрямів) нарощування економічної потужності за результатами процесів створення споживчих цінностей, а й у питаннях поліпшення соціальної та екологічної привабливості системи, що розширює можливості залучення/створення нових ресурсів для її економічного зростання в межах допустимої господарської місткості і дає змогу підтримувати стабільним стан екологічної складової системи).

Результатом ефективного управління має бути підтримання структурної збалансованості розвитку – тобто такого співвідношення якісних (чи кількісних) змін у структурних ланках соціально-економічної системи, завдяки якому вона могла б протидіяти зовнішнім негативним впливам, зберігаючи динамічну рівновагу та життєздатність у довгостроковому періоді, показуючи при цьому сталу позитивну динаміку. Ці зміни можуть бути різні за змістом і функціональним призначенням для соціально-економічних систем різного рівня підпорядкованості, але чітко структурованими за цілями й обґрунтованими за способами їх реалізації. Для цього в межах окресленого теоретичного

фундаменту має бути побудовано загальну (концептуальну) основу управління структурною збалансованістю сталого розвитку, сформовано методологічне забезпечення вирішення часткових завдань і визначено організаційні форми та механізм їх реалізації в конкретному соціально-економічному контексті. Вихідною науковою гіпотезою дослідження обрано твердження, що формування структурної збалансованості сталого розвитку національної економіки має здійснюватися в розрізі структурних елементів і напрямів, які суттєво впливають на сукупну здатність економіки створювати додану вартість – з метою збільшення цієї здатності та зростання ВВП за одночасної реалізації тих стратегічних пріоритетів сталого розвитку, які лежать у площині соціального прогресу та екологічної безпеки.

Очевидно, що реалізація концепції сталого розвитку в Україні потребує першочергових зусиль у переосмисленні світоглядних пріоритетів людей, їх переходу від політики “виживання” до політики розвитку можливостей у гармонії із природою. Саме це формуватиме нові орієнтири економічної і природоохоронної діяльності, підвищуватиме соціальну активність людей у відстоюванні своїх прав на гідну працю і реалізацію власних можливостей. У підсумку це й даватиме змогу досягти балансу економічного розвитку, соціального прогресу і збереження довкілля – і саме це забезпечуватиме його сталість у довготривалому періоді, забезпечуючи зростання ресурсної і ринкової синергії господарювання в межах екологічних можливостей територій.

Висновки до першого розділу

1. Підтримання позитивної і сталої динаміки розвитку соціально-економічних систем є ключовим завданням суб'єктів прийняття управлінських рішень на усіх рівнях управління і потребує усвідомлення зв'язку між загальними законами розвитку природи і закономірностями перебігу

економічних процесів у соціоісторичному контексті. Для виявлення цього зв'язку здійснено експлікацію сутнісного наповнення дефініції “розвиток” співвідносно соціально-економічних систем. У ній інтегровано основні наукові підходи до трактування сутності розвитку, показано їх зв'язок з основними законами діалектики; акцентовано на сутності якісних змін в економічних системах; підкреслено необхідність підтримання балансу спадковості та мінливості в ході розвитку, вказуючи на структурну основу досягнення такого балансу в управлінні сталим розвитком соціально-економічних систем.

2. При дослідженні діалектики розвитку як процесу у його зв'язку із очікуваним результатом здійснено аналіз науково-методологічних підходів до трактування сутності соціально-економічної системи. Аргументовано, що доцільно опиратись на конструктивний науково-методологічний підхід, який підкреслює важливість раціонального конструювання організаційного простору таких систем – для побудови гнучко структурованої цілісності із заданими властивостями й системою цілей, яка здатна підтримувати динамічну рівновагу свого функціонування в мінливому зовнішньому оточенні.

3. Акцентуючи на тому, що гнучкість і цілеспрямованість забезпечується взаємовигідною організаційною взаємодією, запропоновано трактувати соціально-економічну систему як взаємопов'язану виробничими відносинами гнучко структуровану сукупність елементів, склад і функціональне призначення яких забезпечує існування системи в заданому суб'єктом управління економічному режимі. Зазначено, що за такого підходу важливо вирішити завдання раціонального конструювання (проектування) її структурно-функціональної конфігурації. Вона має містити обґрунтовану сукупність структурних елементів для виконання тих функцій, які необхідні для виживання системи в конкурентному середовищі.

4. На основі систематизації наукових поглядів на сутність і завдання розвитку соціально-економічної системи визначено, що основною метою, які мають підпорядковуватися всі завдання розвитку, є підтримання/зростання рівня її конкурентоспроможності. З урахуванням ключової ролі інноваційних

чинників у формуванні конкурентних переваг та економічного зростання доповнено модель національного ромба конкурентоспроможності М. Портера конкретизацією змісту інновацій за виділеними ним напрямками та показано їх зв'язок із основним джерелом розвитку – інтелектуальним капіталом, накопичення і реалізація якого прямо залежать від поліпшення якості життя і професійної діяльності людей. Виокремлено фахові компетентності, що найбільше відповідають потребам учасників глобального ринку для формування ними стійких конкурентних переваг.

5. Опираючись на основне положення теорії цінності щодо конкурентоспроможності суб'єктів економічної діяльності (мікрорівень), яка лежить у їх здатності формувати споживчу цінність для цільових ринків, висловлено твердження, що в мезо- та макроекономічних системах ключове завдання у сфері створення цінності набуває ширшого значення. Воно має трактуватись не в контексті окремих груп цільових споживачів, а в контексті відповідного соціуму загалом (тобто, розглядатись як суспільно корисна цінність). З огляду на це запропоновано авторське трактування управління розвитком соціально-економічної системи як сукупності взаємопов'язаних дій, сформованих на підставі аналізу релевантної інформації про стан системи та середовище її існування і спрямованих на посилення організаційно-структурної гнучкості й адаптивних властивостей системи для підвищення її здатності продукувати суспільно корисні цінності і зміцнювати конкурентоспроможність у довготривалому періоді.

6. Відмітною характеристикою глобальної конкурентоспроможності національної економіки є те, що вона реалізується через зростання якості життя населення у всіх його складових, що створює сприятливе соціальне і природне середовище для самореалізації людини і її активній участі у суспільно-політичних та економічних процесах. Завдяки цьому нарощується інтелектуальний капітал країни, генерується синергія спільної діяльності і зберігається глобальна конкурентоспроможність національної економіки у довгостроковому періоді. Це є основною метою концепції сталого розвитку,

реалізація цілей якої на рівні національної економіки потребує скоординованих зусиль багатьох зацікавлених осіб.

7. На основі позиціювання цілей сталого розвитку в розрізі основних структурних елементів диференційовано цілі, що можуть бути реалізовані на основі ринкового механізму і ті, що потребують підтримки з боку державного регулятивного механізму (через формування відповідних інституцій) та з боку регіональної влади – через розбудову інститутів колективної дії, які мають складати функціональну основу формування структурної збалансованості сталого розвитку національної економіки.

8. За результатами аналізу змісту стратегічних пріоритетів концепції сталого розвитку й узагальнення наукових поглядів на чинники динамічних властивостей соціально-економічних систем обґрунтовано наукову гіпотезу про те, що формування структурної збалансованості сталого розвитку національної економіки має здійснюватися в розрізі структурних елементів і напрямів, які суттєво впливають на сукупну здатність економіки створювати додану вартість – з метою збільшення цієї здатності та зростання ВВП за одночасної реалізації тих стратегічних пріоритетів сталого розвитку, які лежать у площині соціального прогресу та екологічної безпеки.

Результати досліджень, викладені у даному розділі, опубліковано у [177; 298; 301; 304, 307; 308; 311; 325].

В Розділі 1 використано матеріали з відповідним посиланням на такі наукові праці зі списку використаних джерел: [1–5; 7; 10; 14; 20; 22; 25; 27; 29; 31; 34–36; 39–41; 45; 49–50; 53; 56–59; 61–63; 68; 71–72; 74–75; 77–78; 83–85; 89; 116; 119; 121–122; 125; 127; 131; 135; 139; 143; 150; 160; 170; 172–175; 182; 189; 192; 199–200; 203–204; 211; 213–214; 221; 234; 236; 238–241; 244–245; 247–248; 266; 268–269; 272; 275–276; 283; 286–289; 292; 294; 333; 343; 347; 351; 368; 370–373; 378; 381; 383–385; 387–392; 394; 396–399; 401–403; 407; 409–410; 431; 433–434; 441; 443–444; 447; 449; 453; 456; 460; 467–468; 471–472; 476–477; 480; 487–490; 494–496; 500–503; 512–513; 530; 533; 535; 537; 544–545; 559–561; 564–565; 576–579; 587; 596–597; 600; 603–607; 610].

РОЗДІЛ 2

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРНОЇ ЗБАЛАНСОВАНOSTI НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ ЇЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

2.1. Методологічні особливості реалізації концепції структурної збалансованості сталого розвитку соціально-економічних систем

Формування нових науково-методологічних підходів до управління трансформаційними процесами в економічних системах є наслідком критичного аналізу множини наявних релевантних наукових концепцій, які досліджуються з позицій їх практичної застосовності в конкретних бізнес-контекстах і з урахуванням появи нових знань. Це дає змогу виділити деякі нові аспекти/чинники перебігу процесів, що досліджуються, з'ясувати їх поширеність і виявити закономірності, яким вони підпорядковуються, можуть бути логічно поясненими й формалізованими у вигляді чітких залежностей. Вихідним моментом такого аналізу є констатація недостатньої ефективності наявних концепцій управління.

У наукових джерелах концепція управління трактується як певна ідея, яка може стати основою “вибору форм, методів і напрямів управлінського впливу, використання яких забезпечує результативність і ефективність ... об'єкта управління ... у конкретних соціально-економічних умовах” [333, с. 58]. Як зазначалось у п. 1.2, наукові погляди на формування моделей і механізмів управління розвитком соціально-економічних систем змінювались у міру зміни парадигмальних основ економічної теорії в частині, яка стосується ключових чинників і рушійних сил у концепціях економічного зростання. У другій половині ХХ ст. – після появи в 1982 р. фундаментальної праці Р. Нельсона і С. Вінтера “Еволюційна теорія економічних змін” [213] – у науковому середовищі все більшого визнання почала набувати еволюційна економічна

теорія, яка змістила акценти ортодоксальної теорії щодо домінування економічного раціоналізму в поведінці ринкових агентів (наприклад, А. Алчіан (1950) чітко виділяв у поведінці економічних акторів домінування вибору на користь максимізації прибутку [418, с. 213] в бік пошуку інших аргументів, які дають змогу суб'єктам господарювання виживати в конкурентному середовищі).

Ці аргументи Р. Нельсон і С. Вінтер запропонували шукати за аналогією існування природних систем (живих організмів) – у їх механізмі спадковості. Увівши термін “рутини” – як певну сукупність регламентів (процедур), що виконуються у внутрішньому середовищі економічної системи, вони відвели їм роль, аналогічну генам у теорії біологічної еволюції. Вони зазначали: “Ми використовуємо цей термін для позначення характеристик фірм, які описують певні технічні процедури для виробництва речей, ... процедури найму і звільнення, замовлення нового інвентаря чи нарощування виробництва предметів високого попиту, політики відносно інвестицій, досліджень і розробок, реклами, бізнес-стратегії та ін.” [523, с. 14].

Р. Нельсон і С. Вінтер вказували, що такі рутини є варіабельними за окремими елементами, але обов'язковими за основним змістом і цілями. Вони є “організаційною пам'яттю” фірми. І саме здатність відтворювати ці рутини дає змогу фірмі кількісно зростати у порівняно стабільному середовищі. Потреба у зміні рутини виникає, коли виникає “конфлікт” із цим середовищем. Мутацію рутини науковці назвали інновацією, яка виникає тоді, коли рутини “перестає працювати” – і необхідна нова комбінація процедур [523, с. 128]. Орієнтиром для вибору (рутина чи інновація) є прибуток. Прибуткова фірма виживає, збиткова – зникає. До таких рутин Р. Нельсон і С. Вінтер віднесли й процедури, що описують процес реагування на зміну середовища господарювання. На відміну від природних систем, у соціально-економічних це реагування (в ході якого здійснюються певні зміни – якісні чи кількісні) може (і має) бути не тільки реактивним, а й проактивним. Реактивні дії зазвичай стосуються загроз з боку зовнішнього середовища, а проактивні – для випередження конкурентів у

використанні нових можливостей, які це середовище може сформувати. Якщо середовище господарювання порівняно стабільне, або суб'єкт управління неправильно розпізнає його сигнали, можливим є несвоєчасне реагування, або навіть відсутність змін. Попри це швидкість реагування чи дій на випередження залежить від якості формування соціальної складової таких систем – це визначально впливає на процеси відтворення параметрів їх функціонування в новому форматі (на новому етапі її розвитку). Тому й концептуальне наповнення теорії організації й теорії управління еволюційно збагачувалось більш досконаліми інструментами й методами цілеспрямованого впливу на поведінку людей – учасників економічних процесів.

На важливість підтримання динамічної рівноваги соціально-економічної системи в ході її розвитку вказують багато науковців, додаючи прикметник “рівноважний” до визначення сутності сталого розвитку. Зокрема, до цього вдаються Б. Данилишин та Л. Шостак, які під рівноважним сталим розвитком розуміють систему “суспільного виробництва, за якої досягається оптимальне співвідношення між економічним розвитком, нормалізацією якісного стану природного середовища, зростанням матеріальних і духовних потреб населення” [83, с. 10]. Такого ж підходу (динамічного) дотримуються Б. Буркинський, В. Степанов і С. Харічков, які досліджували вплив економічної діяльності на екологію в регіональному розрізі та з позицій раціонального природокористування, ввівши термін “еколого-економічна система”. У їх трактуванні сталий розвиток є “здатністю такої системи витримувати зміни, зумовлені зовнішніми і внутрішніми впливами в економічних та екологічних підсистемах, а також здатність до збереження певної динамічної рівноваги” [36, с. 142]. Водночас у своїй роботі вони не конкретизували способи, методи чи механізми підтримання такої рівноваги, а також – яким чином можна оцінювати стійкість цієї рівноваги, її допустимі відхилення від стану, який вважається прийнятним (бажаним, прогнозованим). А також – які компенсаторні заходи та управлінські інструменти мають застосовуватися для

коригування стану еколого-економічних систем у разі, коли його погіршення може набути масштабних наслідків.

Це пояснюється особливістю соціальної складової таких систем, яка потребує узгодженості інтересів учасників економічної взаємодії. Особливої гостроти проблема ефективного управління набуває в період трансформування, коли порушується усталеність економічних відносин внаслідок зміни диспозицій основних гравців у системі економічних координат. Тим більше, якщо це накладається на зміну якісних характеристик більш численної соціальної страти – найманого персоналу підприємств та інших активних членів соціуму – адже роль останніх у забезпеченні життєздатності та конкурентоспроможності економічних систем із середини ХХ століття стала помітно зростати, причому в глобальному вимірі.

В Україні трансформаційні процеси активізуються за кожної зміни політичної влади, відбуваючись під гаслом економічних реформ чи адміністративно-територіального реформування. Та які б ідеї не закладались в основу трансформаційних процесів, вони суттєво змінюють напрями фінансових потоків, перерозподіляючи їх на користь нових суб'єктів політичної влади. Для унеможливлення зловживанням цією владою необхідні дієві регулятивні механізми, кумулятивний вектор яких формується в інтересах усього суспільства і має забезпечувати не лише загальне економічне зростання, а й збереження довкілля та соціальний прогрес.

Такий методологічний підхід до управління розвитком соціально-економічних систем відповідає основним положенням інституційної економічної теорії, яка, своєю чергою, є комплементарною концепції сталого розвитку, що сформувалась у відповідь на загрозливі тренди сучасних глобальних викликів. Проте, як показав історичний досвід, однозначного методологічного розв'язання цієї проблеми немає, вона є багатоплановою і в різних соціоісторичних контекстах потребує використання різних теоретико-методологічних концептів. Багато з них не суперечать, а доповнюють один одного, тому можна стверджувати, що в їх множині можна знайти нові точки

дотику, врахування яких може забезпечити новий погляд на розв'язання цієї проблеми і стати основою формування ефективного механізму управління розвитком вітчизняної економіки.

Отже, згідно з методологічною концепцією теорії еволюції, існування соціально-економічних систем підпорядковується закономірностям розвитку природи – системи можуть функціонувати лише за умови своєчасного реагування на зовнішні виклики. Для сучасного стану технічної оснащеності економічних процесів та їх масштабізації такі виклики стали глобальними й загрозливими для усього людства. Тому на сьогодні у світовій науковій спільноті сформувався чітке розуміння того, що управління зростанням суспільств і економік має здійснюватися з урахуванням пріоритетів концепції сталого розвитку [252; 327; 328; 366; 370; 495]. Ключове питання при розробленні методологічних основ для формування механізмів управління, згідно з цими пріоритетами, – як їх узгодити з домінуванням економічних інтересів учасників ринкових відносин.

Тобто як структурно збалансувати пріоритети сталого розвитку і сформувати механізми їх реалізації на основі виділення та взаємоузгодження векторів відповідних рушійних сил. Наукові дискусії з цих питань ведуться багатьма вченими [557; 613]. Водночас попри значний інтерес як вітчизняних, так і зарубіжних науковців до цієї проблеми, вона методологічно цілісно не окреслена і потребує подальших досліджень для системного бачення способів її вирішення та формування відповідного управлінського інструментарію з урахуванням сучасного стану економічних і суспільних відносин на глобальному ринку.

Сучасний етап економічного розвитку характеризується значним динамізмом у розвитку споживчих потреб і ринків і водночас активними глобалізаційними процесами. В сукупності це сформувало доволі стійкий тренд у виробництві та споживанні суспільних благ – масштабізацію обсягів споживання продуктів із коротким життєвим циклом. З одного боку, це сприяє розширеному відтворенню виробничих систем (для випуску все більшої

кількості товарів), а з іншого – завдає шкоди довкіллю, збільшуючи масштаби ресурсоспоживання та забруднення природного середовища виробничими викидами й відходами. А перенесення розвиненими країнами екологічно шкідливих виробництв у треті країни (під гаслом створення додаткових робочих місць, а насправді – для максимізації власної вигоди через здешевлення продукції завдяки нижчій ціні ресурсів), де екологічне законодавство оперує значно нижчими нормативами забруднення, а соціальні стандарти майже не дотримуються, призвело до наростання гостроти політичних і соціально-економічних конфліктів у світовій економіці.

У цих конфліктах провідну роль стали відігравати ті соціальні групи, чийми інтересами нехтували впродовж усієї історії розвитку людства – пересічні громадяни, які виступали найманою робочою силою в процесах створення суспільних благ і які тривалий час розглядались економічною теорією лише як один із виробничих факторів, ціну якого можна мінімізувати більшою мірою, ніж інших. Їх об'єднання (спершу спонтанні, а відтак і спроектовані) поступово стали відстоювати не тільки власні інтереси. Коло їх цілей значно розширилось (охоплюючи й умови проживання та стан довкілля), а сила впливу стала значно потужнішою і багатовекторною, примушуючи власників капіталу її враховувати та узгоджувати зі своїми цілями.

Виокремлення важливості людської компоненти соціально-економічних систем як такої, що може чинити різновекторний вплив на процеси їх розвитку (у статусі об'єктів і суб'єктів управління) і тим самим змінювати їх динаміку і результати, стало передумовою радикальної зміни парадигми теорії управління – від механістичної до органічної. Остання опиралась на фундамент біхевіоризму, який зосереджував увагу на мотиваційній складовій людської поведінки; перенесення цих висновків біхевіористів у площину економічних відносин стало однією з підвалин інституціональної економічної теорії, що акцентувала на визначальній ролі суспільних інститутів у процесах економічного розвитку і закликала формувати їх, урівноважуючи інтереси різних економічних акторів [139, с. 260-272].

Дещо іншу позицію займали прихильники економічного неолібералізму (найбільш яскравими представниками якого є Ф. Хайєк [385] та Л. Мізес [205]). Серед чинників, що визначають поведінку економічних агентів, вони враховували передусім їх економічний інтерес і здатність його відстоювати у конкурентній боротьбі з іншими учасниками ринку. Згідно з їх баченням, домінування економічного інтересу проявляється як у відносинах всередині системи, так і у відносинах із зовнішніми гравцями. Неоліберали досі обстоюють обмеження впливу держави на економічні процеси, пропагуючи спонтанний ринковий порядок. Розвиток вони розглядають як засіб динамізації реальних процесів у рівноважних моделях, які втратили цю динаміку в нових умовах.

Відстоюючи позиції індивідуалізму та суб'єктивізму економічних агентів, представники неолібералізму не вважають за доцільне додатково опікуватися розв'язанням соціальних проблем, покладаючись на те, що в процесі обміну ресурсами та благами між економічними агентами ринок так урівноважує їх ціну, що це дає змогу суспільству мінімізувати причини виникнення соціальних проблем і мати достатньо економічних ресурсів для їх вирішення. Такий підхід концептуально зосереджує увагу на управлінні мікроекономічними системами і їх розвиток розглядається через призму дії “невидимої руки ринку” – для посилення здатності конкурувати за ресурси і ринки.

Економічна “жорстокість” такого підходу до управління розвитком економік очевидна – вона ще більше поглиблює і без того великий розрив між бідними й багатими (країнами і верствами населення). Можна стверджувати, що саме домінування економічних інтересів у неоліберальній моделі економічного зростання в останні десятиліття ХХ ст. і дотепер спричинило порушення рівноваги в екосистемі Землі, зумовило погіршення клімату і значні екологічні проблеми в багатьох країнах. Це спонукало провідних науковців і політиків до пошуку концептуально нових моделей управління їх розвитком.

Така модель у вигляді триєдиної платформи економічного зростання (яка охоплює економічну, соціальну і екологічну складові) і складає основу

концепції сталого розвитку. У ній усебічно обґрунтовується ідея встановлення екологічних і соціальних обмежень на всіх рівнях управління економічними процесами при плануванні темпів і пропорцій економічного зростання – для того, щоб майбутні покоління також могли б задовольняти свої потреби. При цьому апріорі передбачається, що потреби мають не тільки матеріальну сутність, а також стосуються стану довкілля й охоплюють широке коло суспільних відносин, які мають бути сприятливими для задоволення закладених у свідомість кожного *homo sapiens* прагнень самореалізації та інтелектуального розвитку.

Ці пріоритети і знайшли відображення у Європейській стратегії соціально-економічного розвитку, яка під назвою “Європа 2020: стратегія розумного, сталого та усебічного зростання” була ухвалена і прийнята для реалізації Європейською Комісією у 2010 році [463]. Вони стосуються трьох основних аспектів зростання соціально-економічних систем (національних або й інтегрованих міжнаціональних, якими є економіки країн ЄС):

- розумне зростання економіки – ґрунтується на знаннях та інноваціях, що розвивають конкурентоспроможність;
- стале зростання – вища ресурсна ефективність, сприяння зеленій та відновній економіці, що в сукупності зберігає довкілля;
- усебічне зростання – завдяки розвитку інтелекту забезпечує високу зайнятість в умовах соціальної й територіальної єдності.

Отже, в основі концепції “sustainable development” лежить ідея економічного зростання за збереження динамічної рівноваги в межах господарської місткості природного середовища, що не спричиняє незворотних змін стану природи і не створює загроз для тривалого існування людини як біологічного виду. Три складові концепції сталого розвитку – економічний, соціальний розвиток і екологічна безпечність – сьогодні інтегруються у єдине ціле і забезпечують ефект самовідтворення й синергії. Вони вказують напрями зосередження уваги урядів країн і громадськості для того, щоб реалізувати основну мету – зберегти високу якість життя населення планети Земля для наступних поколінь.

Водночас закладена в саму назву концепції дихотомія – сталість і розвиток – потребує чіткого визначення того, що має бути сталим, а що має змінюватись і який між цими складовими системи існує зв'язок. На необхідності такого позиціонування наполягають, зокрема, Р. Кейтс, Т. Парріс і А. Лейсеровіц (2005), підкреслюючи, що “сталий розвиток – це зв'язок того, що має бути сталим, з тим, що буде розвиватися” [496]. На нашу думку, ця позиція авторів є слушною також у контексті нашого дослідження – вона може бути розглянута в межах тріади “економіка – екологія – соціум”. Очевидно, що термін “сталість” стосується лише довкілля – саме його стан необхідно зберегти для майбутніх поколінь. І цьому має бути підпорядкований розвиток технологій і способів ведення бізнесу та прогрес у сфері соціальних відносин.

Зокрема, З. Герасимчук трактує сталий розвиток як “процес забезпечення функціонування територіальної системи з заданими параметрами в певних умовах протягом необхідного проміжку часу, що веде до гармонізації факторів виробництва та поліпшення якості життя сучасних і наступних поколінь за обставин збереження і поетапного відтворення цілісності навколишнього середовища” [63, с. 28]. Важливо, що вже в самому визначенні вона підняла питання про оцінку стану таких систем за певними “параметрами”, які мають бути “заданими” – як кількісно, так і якісно. Відтак у своїй роботі вона запропонувала один із методів такого багатопараметричного оцінювання динаміки розвитку регіональних соціально-економічних систем. Водночас питання досягнення збалансованості таких параметрів за структурними елементами сталого розвитку дослідницею не розглядалися.

Багато науковців у своєму поясненні дихотомії “сталості – розвитку” передусім приділяють увагу екологічній складовій концепції “sustainable development”, акцентуючи пріоритетність завдань збереження довкілля. Наприклад, у роботі А. Карагюлле зазначено, що розв'язання екологічних проблем повинно мати стратегічний характер, займаючи важливе місце у розробленні стратегії “sustainable development”; водночас він підкреслює, що екологізація бізнесу, як і корпоративна соціальна відповідальність, має

позитивно впливати на конкурентоспроможність компаній [419]. У такому ж ключі подають цю проблему і Б. Менгус та Л. Озанне. Оперуючи терміном екологічно орієнтований бізнес, вони виділяють три його компоненти: підприємництво, корпоративну соціальну відповідальність та прихильність до природного середовища [515].

Екологічній складовій бізнесу відводиться пріоритетне місце в концепції сталого розвитку й іншими науковцями – як закордонними, так і вітчизняними. Багато з них зосереджують увагу на формуванні умов та інструментів “екологічної оптимізації бізнесу” на мікрорівні (всередині компаній); водночас вказують на необхідність підтримки такого бізнесу на стратегічному рівні інструментами державного регулювання економічних процесів, об’єднуючи для цього зусилля науки і бізнесу [428]. Це твердження є абсолютно справедливим, однак для його реалізації потрібно не тільки пропагувати цілі екологічної оптимізації ресурсоспоживання, а й стимулювати процеси їх реалізації, впливаючи на формування відповідних суспільних цінностей на всіх рівнях управління.

Адже очевидною є суперечність пріоритетних позицій концепції сталого розвитку, якщо розглядати їх щодо витрат бізнесу – екологізація та соціальна відповідальність потребують додаткових витрат, які зменшать поточну ефективність бізнесу і які не зможуть бути відшкодованими в найближчому майбутньому. Для того, щоб бізнес позитивно сприйняв пріоритети сталого розвитку, необхідні обґрунтовані й послідовні рішення стратегічного характеру, що мають прийматись органами державного управління на концептуально нових методологічних засадах, які враховують реалії сьогодення в кожній країні. Вони мають уможливити зростання конкурентоспроможності національної економіки на основі структурних трансформацій, забезпечуючи загальне підвищення ефективності економічної діяльності, а також – соціальний прогрес і збереження довкілля.

Для цього основні складові концепту (економічний розвиток у поєднанні з розвитком соціальним і культурним та екологічною безпечністю) мають бути структурованими за рівнями управління – макро-, мезо- і мікро-, що є логічним,

оскільки сукупні результати роботи окремих суб'єктів господарювання визначають результати розвитку економіки регіону та країни загалом. На кожному з рівнів управління вони інтегруються в єдине ціле, забезпечуючи ефект самовідтворення та синергії кожного типу соціально-економічних систем. Природно, що реалізація зазначених пріоритетів потребує виділення методологічних особливостей вирішення поставлених завдань на кожному з рівнів. Це систематизовано нами в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

**Принципові особливості та методологічне наповнення концепції
“sustainable development” у розрізі основних структурних складових**

Структурна складова концепції	Принципові особливості складової	Методологічні особливості концепції в розрізі рівнів управління	
		макрорівень	мікрорівень
Соціальна	Соціальні цілі визначають розвиток. У центрі концепції – людина, розвиток розглядається з позицій її інтересів	Створення суспільства з рівними правами, справедливим розподілом доходів, викорінення злиднів; збереження культурної і соціальної стабільності	Невід’ємною складовою системи управління є корпоративна соціальна відповідальність. Домінуючим акцентом – розвиток персоналу (компетентісно-професійний, інтелектуально-креативний та світоглядний)
Економічна	Виступає засобом досягнення соціальних цілей. Передбачає недопущення криз і втрати стійкості окремих елементів	Переосмислення сутності дефініції “економічна ефективність” у розрізі інституційних чинників її забезпечення. Загальне економічне зростання – результат збалансованого розвитку в розрізі мезо- і мікрорівнів	Визначення економічної ефективності з урахуванням екологічної і соціальної складових і управління нею на основі проактивних і конструктивних інновацій за взаємовигідного співробітництва основних груп стейкхолдерів
Екологічна	Встановлює умови обмеження втручання в довкілля, але не заперечує розвиток і науково-технічний прогрес	Забезпечення стабільності біологічних і фізичних систем для майбутніх поколінь. Скорочення антропогенного навантаження і швидкості використання невідновних ресурсів	Розвиток виробничої системи на основі ресурсощадних і екологічно безпечних технологій, рециклінгу і зворотної логістики

Джерело: розробка автора, опубліковано у [300]

У таблиці виділено ті відмінності, які проявляються в структурі завдань (цілей) у кожній зі складових концепції сталого розвитку на різних рівнях управління соціально-економічними системами. Ці завдання нами виокремлено відповідно до цілей сталого розвитку, які виводять на перший план якість життя людей – для цього необхідно побудувати такі відносини між членами суспільства, які б забезпечили їх рівні права на самореалізацію, справедливий розподіл доходів, викорінення злиднів. Проте, на нашу думку, якщо формулювати цілі лише в такому вигляді, як це подано в концепції, прийнятій для реалізації Європейською Комісією у 2010 році [68; 604] (див. вище, п. 1.3), то з них “випадає” (в них нівелюється/не враховується?) мотиваційна складова, яка має виступати рушійною силою для реалізації інших завдань сталого розвитку – економічних і екологічних.

Не підлягає сумніву, що вирішення вказаних завдань потребує активної участі громадськості у визначенні пріоритетів економічного розвитку територій. Адже лише завдяки активній позиції соціуму вдається внести у систему цінностей бізнесу розуміння необхідності дотримання стандартів екологічної безпечності (з урахуванням цього економічне обґрунтування проектів розвитку бізнесу має здійснюватися включно з витратами на компенсацію шкоди довкіллю або його охорону), а також поліпшення якості життя людей. Такі витрати бізнес апріорі вважає зайвими, оскільки вони знижують ефективність бізнес-моделі, а отже, суперечать інтересам тих зацікавлених осіб, які є його власниками. І лише під конструктивним тиском регулятивного механізму (який може передбачати доволі відчутні санкції за порушення встановлених приписів – так звані антистимули), бізнес змушений включатись у програми захисту довкілля чи вирішення соціально чутливих проблем суспільства.

Д. Медоуз та співавтори навіть підкреслювали, що “сталий розвиток – це соціальна конструкція (виділено мною – Г.К.), яка стосується довгострокової еволюції складної системи” [512]. Так само звертали увагу на визначальну роль соціальної складової в підтриманні сталості розвитку й інші

науковці, які безпосередньо перебували біля витоків цієї концепції. Зокрема, Д. Піраджес акцентував на тому, що “стале зростання – економічне зростання, яке підтримується соціальним середовищем. Таким чином, сталий розвиток може визначатись як процес економічного розвитку і структурних змін, які допомагають розширювати людські можливості (виділено мною – Г. К.)” [535].

Коментуючи висловлювання Д. Піраджеса в частині, яка стосується соціальної складової сталого розвитку, можна припустити, що саме зв'язок економічного розвитку з розширенням людських можливостей буде підтримуватися соціальним середовищем. А підтримка означає небайдужість людей (їх активність) у відстоюванні відповідних пріоритетів.

Проте члени соціуму проявлятимуть активність лише за наявності у значної його частини інтелекту, достатнього для розуміння закономірностей розвитку. Лише тоді люди активно включатимуться у вирішення економічних завдань і пов'язаних із ними завдань збереження довкілля – як життєвого простору існування нинішніх і майбутніх поколінь. Це стосується як територіальних громад, так і працівників підприємств – адже на рівні бізнесу економічні інтереси завжди переважають; тому питання сталості розвитку менеджментом підприємств розглядається переважно з погляду забезпечення позитивної економічної динаміки, а не соціальної відповідальності.

Як підкреслювалось нами у [325], решта завдань/проблем у розрізі виділених вище складових розглядаються менеджментом лише з позицій їх впливу на динаміку економічних результатів бізнесу, в тому числі – в контексті його стратегічних цілей. Сюди вписуються заходи з розвитку персоналу – переважно професійно-кваліфікаційного, який забезпечує розширення кола необхідних для фахового виконання роботи компетенцій чи набуття нових відповідно до стратегічних планів розвитку бізнесу. Нові компетенції працівників підвищують продуктивність їх роботи, проте зазвичай не змінюють світоглядних позицій, тому їх зусилля будуть спрямовані на зростання

конкурентного й економічного потенціалу підприємства, тобто максимізації економічних інтересів власників бізнесу.

Компенсатором агресивності такого інтересу мають виступати регулятивні функції органів управління, обґрунтованість і дієвість яких дає змогу урівноважувати вектори економічної діяльності окремих акторів для того, щоб забезпечувати загальне економічне зростання. Тобто підтримувати структурну збалансованість розвитку системи – як за функціонально-об’єктними складовими (види діяльності, що задовольняють суспільні потреби), так і в розрізі тріади “економіка – екологія – соціум”.

Варто зауважити, що викладені нами міркування кореспондують із твердженнями інших науковців. Так, Т. Нейтон та Дж. Харт, аналізуючи зміст економічної категорії “зелений бізнес” у контексті концепції сталого розвитку, зазначили, що зміни в екологічній свідомості підприємців відбуватимуться лише завдяки цілеспрямованому й дієвому державному регулюванню [525]. Вважаємо, що для реалізації концепції сталого розвитку державне регулювання є важливим, оскільки виступає як важіль для забезпечення зовнішнього стимулювання підприємця дотримуватись екологічних, етичних та моральних вимог. Водночас внутрішні мотиви виробника, посередника, споживача є не менш актуальними, оскільки самомотивація їх до енергоощадного та екологічного виробництва та “розумного” споживання забезпечить збереження природних ресурсів та навколишнього середовища для наступних поколінь.

Тому процес управління сталим розвитком суспільств і економік починається з рішень законодавчої влади, яка формує економічну політику в тісному зв’язку з вирішенням соціально-культурних і екологічних проблем, підкріплюючи цю політику відповідними законодавчими актами. Відтак, керуючись ними у своїх рішеннях, формують стратегічні плани розвитку регіональні органи управління, місцевого самоврядування, власники бізнесу і топменеджери підприємств. Долучається до цього процесу також громадськість – через товариства захисту прав споживачів чи громадські об’єднання захисту довкілля. У такий спосіб формується мотиваційна складова розвитку бізнесу в

масштабах національної економіки, а нині – і з урахуванням процесів глобалізації та інтернаціоналізації.

Зрозуміло, що реалізація концепції сталого розвитку неможлива в межах неоліберальної економіки, імперативом якої є суто економічна вигода для чинних економічних агентів. Важливим елементом такої моделі виступають обмеження, які накладаються на економічних агентів для стримування їх кількісного зростання в інтересах майбутніх поколінь. Очевидна наявність прямих і зворотних зв'язків між завданнями економічного зростання, соціального прогресу та збереження довкілля ставить питання про необхідність досягнення балансу між ними, тобто визначення темпів економічного зростання з урахуванням факторів ресурсної обмеженості та екологічної безпечності. З огляду на сучасний стан і темпи зростання економіки України, слід вважати справедливим висновки провідних вітчизняних науковців про те, що досягнення такого балансу можливе лише за суттєвих зрушень у чинній структурі національної економіки [77; 345; 346].

У науковій літературі структура економіки визначається як притаманна їй система пропорцій і зв'язків, а структурні зміни в економіці є змінами пропорцій між елементами економічної системи упродовж певного часу. Науковці розглядають структурні зміни як у вузькому розумінні (зміни в продуктово-галузевій структурі економіки), так і в широкому, коли враховуються зміни у складі виробництва та споживання ресурсів: структура інвестицій і основного капіталу, структура ВВП, галузева та внутрішньогалузева, технологічна, експортно-імпортна, трудових ресурсів, матеріальних та енергетичних ресурсів тощо [345, с. 46–48]. У контексті даного дослідження вважаємо за доцільне структурними зрушеннями (перетвореннями) в національній економіці називати ті, що передбачають значні зміни кількісних і якісних співвідношень між різними сферами економічної діяльності, різними галузями в промисловому секторі, в структурі технологічних устроїв, організаційних формах господарювання тощо, які змінюватимуть якість функціонування системи в цілому. Ключовими

характеристиками таких зрушень є якісні перетворення в структурі елементів і зв'язках між ними, результатом яких є поліпшення кількісних (динамічних) характеристик усієї економічної системи. Структурні зрушення можуть бути конструктивними (є результатом ефективного управління) і деструктивними (результатом управління неефективного). Перші забезпечуватимуть підвищення конкурентоспроможності економіки на глобальних ринках, другі – зменшуватимуть цю спроможність.

Очевидно, що обґрунтовуючи напрями та сценарії структурних зрушень для забезпечення структурної збалансованості сталого розвитку національної економіки, необхідно прийняти за аксіому те, що в умовах глобальних ринків це має збільшувати її конкурентоспроможність. Якщо опиратись на авторське трактування конкурентоспроможності як здатності економічного агента формувати і реалізувати конкурентні переваги, створюючи продукти (послуги) з вищою, ніж у провідних конкурентів, споживчою цінністю на обраному сегменті ринку [331, с. 90], то логічним може бути висновок про те, що регулятивні функції суб'єктів управління мають спрямовуватись на стимулювання тих видів діяльності, які здатні таку цінність для споживачів створювати і максимізувати її для цільових ринків. Важливо розглядати це питання з позиції не тільки окремих суб'єктів господарювання, а й національної економіки в цілому. Причому – в стратегічному контексті, підтримуючи економічними чи організаційними преференціями ті види діяльності, які здатні максимізувати суспільну корисність, виступаючи точками економічного зростання й акумулюючи потенціал ресурсної та ринкової синергії соціально-економічної системи.

При цьому необхідно враховувати, що структурні зміни мають здійснюватися обґрунтовано, опираючись на такі загальні закономірності розвитку соціально-економічної системи [511]:

- посилення в часі взаємозалежності та взаємодії параметрів розвитку;
- оптимізація збалансованості параметрів системи формує умови для сталого розвитку в довгостроковому періоді;

– зниження збалансованості рівня системи за будь-яких негативних змін її параметрів уповільнює розвиток, що може спричинити нестійкий стан системи.

За недостатньої обґрунтованості або відсутності пропорційності та комплексності змін у взаємозалежних складових соціально-економічної системи складно досягти запланованих цілей розвитку. Під час проектування і реалізації змін важливо дотримуватись принципів когерентності (синхронності змін у різних елементах системи в короткострокових періодах) і коеволюції (узгодженості циклів розвитку елементів системи в довгостроковому періоді).

У контексті даного дослідження результатом ефективного управління має бути підтримання структурної збалансованості розвитку, тобто такого співвідношення якісних (чи кількісних) змін у структурних ланках системи, завдяки якому вона могла б протидіяти зовнішнім негативним впливам, зберігаючи динамічну рівновагу й життєздатність у довгостроковому періоді, систематично поліпшуючи параметри свого функціонування. Ці зміни можуть бути різні за масштабом і функціональним призначенням для соціально-економічних систем різного рівня підпорядкованості.

Отже, соціально-економічну систему макrorівня (суспільство, країну) можна відобразити у вигляді структурованої цілісності функціонально взаємопов'язаних підсистем – економічної, екологічної, соціальної, технологічної та інституціональної. Їх взаємозв'язок в контексті пріоритетів сталого розвитку можна подати у вигляді матриці (табл. 2.2).

Представлені в матриці структурно-функціональні взаємозв'язки характеризують взаємопроникнення виділених підсистем у ході розвитку системи як цілісного утворення. Кожна підсистема має своє специфічне призначення, виконує покладену на неї роль, яка необхідна для підтримання життєдіяльності усієї системи. І саме взаємодоповнюваність та несуперечливість функціонального призначення виділених структурних елементів (підсистем) соціально-економічної системи забезпечують її динамічну стійкість, що дає підстави говорити про необхідність підтримання структурної збалансованості сталого розвитку, переносючи такий висновок і в контекст національної економіки як соціально-економічної системи макrorівня.

Таблиця 2.2

Матриця структурно-функціональних характеристик соціально-економічної системи в контексті пріоритетів сталого розвитку

Функціональні підсистеми	Економічна	Соціальна	Екологічна	Технологічна	Інституційна
Економічна	X	Формування механізму розподілу доходів і реалізації цілей соціального прогресу	Обґрунтування обсягів і структури потреб у невідновлюваних ресурсах	Формування принципів і концепції технологічного розвитку	Законодавча формалізація правил взаємодії економічних акторів та створення механізму контролю за їх дотриманням
Соціальна	Формування структурно-компетентнісних характеристик трудових ресурсів та визначення обсягів споживання суспільних благ	X	Розвиток форм соціальної активності для встановлення меж і недопущення агресивного втручання людини у довкілля	Формування технологічної культури як способів продукування і застосування знань	Формування структури інституційного середовища, балансування формальних і неформальних складових
Екологічна	Формування обмежень у споживанні невідновлювальних ресурсів	Формування культури дбайливого ставлення до природи і природних ресурсів	X	Встановлення екологічних нормативів технологічного оснащення виробничих процесів	Інституційне забезпечення вирішення проблем екологічної безпеки
Технологічна	Формування технологічної платформи здійснення економічних процесів	Розвиток соціальних мережевих технологій для взаємодії членів суспільства	Створення і поширення ресурсоощадних і екологічно-безпечних технологій	X	Формування технологій здійснення інституційних змін
Інституційна	Формування інститутів участі громадськості в політичних процесах та суспільно-відповідальних стереотипів економічної діяльності	Розвиток неформалізованих форм впливу на громадську активність	Формування ідеології суспільної відповідальності за вирішення екологічних проблем, інституційна підтримка розвитку екосистем	Формування мотиваційного середовища інноваційно-технологічного розвитку	X

Джерело: розробка автора

Беручи до уваги подані в матриці особливості функціонального призначення виділених структурних елементів (підсистем) соціально-економічної системи, а також викладені вище методологічні підходи до управління економічними процесами в умовах сучасних глобальних викликів, можна стверджувати, що методологічна основа управління структурною збалансованістю сталого розвитку національної економіки має вибудовуватися з урахуванням як теорії конкуренції, так і теорії обмежень. Останню доцільно використовувати у її загальних проявах – не тільки щодо ресурсів системи (як у її початковому трактуванні Е. Голдратом [69; 114]), а й щодо інституційних параметрів її функціонування. В сукупності вони формуватимуть рушійні сили й обмежувальні елементи механізму управління сталим розвитком, який вписуватиметься у методологічний конструкт еволюційної теорії.

З огляду на те, що в умовах високо конкурентних ринків і обмежених природних ресурсів основним джерелом розвитку соціально-економічної системи є інтелект людей, невіддільною складовою реалізації завдань даного дослідження має бути методологія роботи з людськими ресурсами, результати інтелектуальної діяльності яких, з одного боку, виступають новими і більш продуктивними джерелами економічного зростання, а з іншого – можуть негативно впливати на результати спільної діяльності в разі нехтування їх інтересами. Акцентування на цих особливостях роботи з людськими ресурсами бачимо, наприклад, у фундаментальних працях Л. Едвінсона “Інтелектуальний капітал. Визначення справжньої вартості компанії” [404; 578] та Т. Стюарта “Інтелектуальний капітал. Нове джерело багатства організацій” [348], результати якої знайшли продовження в роботах і багатьох науковців пострадянського простору. Серед останніх досліджень у цьому ключі варто відзначити праці О. Анісімової [9], Н. Гавкалової [54], В. Данюка [88]; В. Дресвяннікова [118], А. Жарінової [129], А. Жиленко [130], Г. Житченко [619], М. Коваленко [163], Д. Лук’яненка, А. Поручника та А. Колота [66; 167], М. Мамонтової [194], В. Світличної [284]; Г. Черноіванової [393] та ін., які вказували на прямий зв’язок інтелектуальної праці з інноваційною активністю та ефективністю суб’єктів господарювання і їх здатністю стати ефективними і конкурентоспроможними в глобальному вимірі.

Водночас багато прихильників теорії людського капіталу підкреслюють, що результативність інноваційної діяльності залежить не тільки від якості освіти фахівців та рівня їх професійної компетентності, а й від того, наскільки широким є коло людей, залучених у цей процес [327; 329; 461; 489]. У тому числі – людей з обмеженими фізичними можливостями, але потужним інтелектом. Можна стверджувати, що широка підтримка громадськістю розвинених країн інклюзивного підходу до надання освітніх послуг зумовлена не тільки прагненням створити кращі умови для адаптації людей з обмеженими можливостями до вимог соціуму, а й залучити їх до інтелектуальної діяльності, розкрити їх творчий потенціал. Аналіз деяких аспектів розвитку інклюзивної освіти в Україні зроблено і нами в попередніх дослідженнях [337; 573].

До цього слід додати, що людські ресурси виконуватимуть роль генератора нового лише у разі належної мотивації до цього – і це не тільки економічна складова такої мотивації. Вона включає й ті елементи мотиваційної структури, які дають змогу реалізувати потреби вищого порядку – у творчій самореалізації, визнанні соціумом, вищій соціальної статусності в тій групі людей, з якою індивід себе ідентифікує тощо. Це дає підстави стверджувати, що для розвитку та реалізації людського потенціалу і накопичення соціального капіталу необхідно прагнути до кращої соціалізації організаційних відносин – і такі висновки бачимо, зокрема, у роботах А. Гриненка [76], О. Грішньої [80; 323], Е. Лібанової [187], А. Колота [166], О. Герасименко [326], Г. Савіної, А. Щербини, Е. Бочкарьової [279], Дж. Салівана [282], Н. Тюхтенко [363], Л. Федулової [379] та багатьох інших. Наприклад, А. Колот, досліджуючи вплив довіри між учасниками трудових відносин на формування соціального капіталу, вказував на те, що соціальний капітал народжується в системі “довіра – недовіра” і він буде збільшуватися зі зростанням рівня довіри в колективі [166, с. 235].

Однак проблема соціалізації відносин не має розглядатись лише в контексті внутрішнього середовища суб’єктів господарювання (зокрема, через дотримання принципів корпоративної соціальної відповідальності), а й стосуватись інших груп зацікавлених осіб, якими можуть бути територіальні

громади (якість життя населення, у тому числі – майбутніх поколінь). Тому в контексті завдань даного дослідження ключовою ідеєю концепції управління структурною збалансованістю сталого розвитку соціально-економічних систем в умовах глобальних викликів обрано твердження, що це уможлиблюється створенням у їх мікро- та макро- організаційному просторі сприятливих умов для нарощування та реалізації інтелектуального потенціалу учасників і його каналізування в найбільш перспективні з погляду *максимізації суспільної* корисності напрями створення споживчих цінностей, які й мають складати основу якісних структурних зрушень у системі та зростання її конкурентоспроможності.

Тобто, на макрорівні завдання полягає в розвитку інтелектуального потенціалу людини загалом та формування її світоглядних позицій і професійних компетентностей у світлі пріоритетів сталого розвитку, а на рівні підприємств – у контексті нарощування можливостей працівників набувати нових знань, які можуть підвищувати здатність підприємства створювати споживчі цінності з високою доданою вартістю.

Розкриваючи вплив людського чинника на розвиток постіндустріального суспільства, А.Тोфлер зазначав, що основною характеристикою такого суспільства є “домінування інтелектуальної праці, завдяки чому ... створюються високі технології, що витісняють масове стандартизоване виробництво, підвищуючи його гнучкість і здатність задовольняти індивідуалізовані людські потреби” [597]. Проведені західними науковцями дослідження доводять/засвідчують, що в постіндустріальному суспільстві змінюється і мотивація працівників – людина постіндустріального суспільства все більше прагне до того, щоб “стати чимось більшим порівняно з тим, чим вона є сьогодні” [527]. Тобто, як вказувалось нами у [307], у структурі мотивацій зростає роль мотивів самовдосконалення й визнання (згідно з А. Маслоу [198]).

Між тим, якщо брати до уваги вітчизняні реалії, розвиток соціальної складової переважно декларується, не підкріплюючись заходами комплексного характеру. І навіть в освітній галузі, яку лихоманить уже не перший рік внаслідок зміни пріоритетів у підготовці фахівців різних освітніх рівнів (а отже,

змін у програмах і засобах навчання), значущих результатів не вдається досягти. З кожним роком зменшується кількість охочих займатись інженерними науками, втрачається інтерес до вивчення точних наук, падає загальний рівень знань випускників, а відтак – їх здатність набути фахової підготовки для працевлаштування на високооплачуваному робочому місці. А це означає, що в країні продовжує знижуватись якість робочої сили, передусім – у її інтелектуальній складовій. Безпосереднім наслідком цього є низька продуктивність праці, яка нині потребує саме розвиненого інтелекту та креативності.

Як вказувалось нами раніше, “креативність, як результат реалізації творчих здібностей певних індивідів, в організаційному просторі суб’єктів господарювання має розглядатися передусім з позицій корисності їх здібностей для проектування й реалізації ефективних бізнес-процесів” [334]. Так само вона важлива і в інших сферах людської діяльності, формуючи основу інноваційного потенціалу національної економіки, без якого економічне зростання неможливе. За версією Світового економічного форуму–2015, креативність буде третьою за цінністю компетенцією лідера 2020 року [614].

Когнітивне лідерство, яке опирається на креативність є однією з ключових компетенцій для формування конкурентоспроможності й успіху більшості економічних організацій у довготривалій перспективі, на що вказують сучасні дослідники [11; 81; 117; 294; 602]. Зрештою, згідно з рейтингом оцінок розвитку людського капіталу, саме креативність буде головним потенціалом та інструментом сталого розвитку країн поряд із традиційними способами мислення й управління [273]. Адже креативні індустрії, згідно з моделлю Інституту статистики ЮНЕСКО, у світовій статистиці представлені як “новий динамічний сектор світової торгівлі, що знаходяться в тісній взаємодії із мистецтвом, культурою та промисловістю”. Тобто, вони охоплюють не лише сферу культури та мистецтва, а розглядаються значно ширше – як “цикли створення, виробництва та розподілу товарів і послуг, які використовують творчість та інтелектуальний капітал як основний матеріал” [437, с. 8–10].

Недаремно дисципліна “Креативний менеджмент” введена до складу обов’язкових для вивчення в освітньо-професійних програмах підготовки фахівців із менеджменту. Водночас і інші якості лідерства мають проявлятися не менш активно. При цьому важливо, щоб вектори їх дій перебували в річищі цілей сталого розвитку.

Закони конкуренції діють однаково на всіх економічних агентів у різних ринкових контекстах – виграє той, хто може запропонувати на ринку товар з кращою споживчою цінністю. Проте структура споживчої цінності може бути різною в різних економічних чи соціальних контекстах – залежно від того, яким мірилом керуються споживачі у своїй оцінці, – суто функціональним чи додають до цього когнітивну складову. Ці особливості формування споживчих цінностей мають враховуватися і при плануванні структурних змін у соціально-економічних системах – для визначення тих структурних пріоритетів їх розвитку, які можуть максимізувати кумулятивний ефект за умови їх реалізації.

І якщо брати до уваги структуру національної економіки, то позиція автора полягає в тому, що про її структурну збалансованість можна буде говорити, якщо вона розглядатиметься в контексті здатності різних її складових забезпечувати внутрішню комплементарність і синергію бізнес-процесів, що здійснюються в межах технологічних ланцюжків – збільшуючи частку внутрішнього споживання товарів і послуг, розширюючи межі/обсяги внутрішнього ринку. Тим самим забезпечуватиметься зростання частки доданої вартості у структурі валового внутрішнього продукту, збільшуватимуться надходження у бюджет і створюватимуться фінансово-економічні умови для вирішення соціальних і екологічних завдань.

Викладене вище дає підстави стверджувати, що формування структурної збалансованості сталого розвитку національної економіки є ітеративним динамічним процесом, у ході якого порушується певний рівень рівноважності між наявними структурними складовими, що розбалансовує систему і примушує вживати заходів для виведення її на новий рівень динамічної рівноваги. Це означає, що досягнення цілей структурної збалансованості можна

розглядати лише у вигляді багатофакторної динамічної моделі з нечіткими контурами та множинними варіантами рішень. Але сам рух у напрямі поліпшення структурної збалансованості соціально-економічної системи має бути постійним і вкладатись у параметри/критерії цілей сталого розвитку: економічне зростання + екологічна безпека + соціальний прогрес.

З урахуванням динамічності сучасного ринкового контексту, зумовленого високими темпами науково-технічного прогресу, справедливо стверджувати, що будь-які структурні зрушення потребують значних інвестицій. І не просто формального збільшення їх обсягів, а в таких розмірах, що забезпечать реалізацію обґрунтованих якісних змін наявної технологічної структури виробництва – для суттєвого підвищення в ній частки процесів, які за своїм сутнісним наповненням належать до вищих технологічних устроїв. Тобто, завдання управління структурними зрушеннями в економічних системах потребує визначення їх технологічної домінанти, яка уможливлуватиме технологічний поштовх для міжгалузевого економічного зростання та складатиме технологічну основу структурної збалансованості сталого розвитку.

2.2. Технологічна домінанта структурної збалансованості і структурних зрушень в економічних системах

Сучасні моделі економічного зростання визначальними чинниками позитивної економічної динаміки визнають інновації – у вигляді нових технологій і нових товарів, які більшою або меншою мірою змінюють структуру та сутнісне наповнення економічних процесів, впливаючи як на попит, так і на пропозицію товарів і зрушуючи в той чи інший бік їх рівновагу на ринку. І що швидшими є темпи науково-технічного прогресу, то динамічніше змінюється технологічна основа виробництва товарів, то крихкішою є ця рівновага й жорсткішою конкурентна боротьба. Власне циклічність економічного зростання ще на початку ХХ ст. науковці пояснювали

появою принципово нової технології, яка змінювала технологічний базис виробництва у певній галузі. Зважаючи на спорідненість багатьох виробничих систем, нова технологія поширювалась і в інші сфери економічної діяльності, зумовлюючи загальний потужний імпульс розвитку економіки.

Технологічний чинник завжди відігравав провідну роль у зміні характеру і темпів економічного зростання – починаючи від перших знарядь праці, які дали змогу започаткувати землеробство, відтак – промислової революції і стрибкоподібним зростанням продуктивності праці та переходом до масового виробництва промислової продукції, революційними технологіями в енергетиці, і завершуючи революцією у сфері роботи з інформацією. І кожного разу поява нової, базової для багатьох галузей, технології зумовлювала економічне піднесення, а насичення нею – економічний спад. Адже дифузія технології зменшувала комерційну віддачу від неї, що змушувало учасників ринку відшукувати інші, досконаліші способи задоволення потреб споживачів. У такий спосіб відбувалася зміна технологічної структури виробництва – замість застарілих базових технологій упроваджувались нові, більш продуктивні.

Підтвердженням циклічності такої закономірності є “довгі хвилі економіки” М. Кондратьєва, який у своїх дослідженнях дійшов висновку про те, що цикл “піднесення – стагнація – спад – криза – пожвавлення – піднесення” триває майже 40–60 років [169]. Його дослідження охоплювали період від середини XVIII до середини XX століття, коли радикальні зміни в технологічній структурі економіки відбувались порівняно повільно. Уже в дослідженнях Й. Шумпетера було показано, що цикли мають тенденцію до скорочення в часі, а з другої половини XX століття стало очевидним, що ця тенденція проявляється ще чіткіше.

Німецький економіст А. Кляйнкнехт, поставивши перед собою завдання аргументовано довести наявність довгих хвиль, використав для цього статистичні показники світової економічної активності. Проаналізувавши ряди укрупнених показників світового промислового виробництва за 1792–1974 рр.,

він підтвердив висновки М. Кондратьєва та Й. Шумпетера про існування довгих хвиль та їх технологічну зумовленість [499]. Проте його висновки щодо моменту появи базисних технологічних інновацій нині вважаються хибними. Він стверджував, що інновації властиві фази пожвавлення (початок зростання). Однак це більш справедливо уже для дифузії нововведень. А в період депресії, коли прибутки знижуються, для багатьох підприємств (особливо малих) новизна стає єдиною можливістю виживання. Обережними на фазі депресії є переважно великі підприємства, які займають монопольне становище на ринку, що забезпечує їм порівняно високі прибутки. І що більше таких монополістів, то інерційнішою є економіка до нововведень, то більше вона відстає в темпах технологічного оновлення.

У ході більш детального дослідження технологічних причин економічного зростання науковцями введено термін “технологічний устрій”, який “характеризується єдиним технічним рівнем складових його виробництв, пов’язаних вертикальними та горизонтальними потоками якісно однорідних ресурсів, що спираються на загальні ресурси кваліфікованої робочої сили, загальний науково-технічний потенціал тощо” [64, с. 61–62]. Тобто технологічний устрій розглядається як сукупність міжгалузевих технологічних ланцюгів поєднаних виробництв, що виникають унаслідок процесів кооперації та спеціалізації і мають зазвичай стійкий характер. Такі ланцюги містять ядро з базисних технологій, яке і складає основу відтворювальної структури економіки, властивої цьому устрою. До цього ядра “прив’язані” всі супутні галузі, які складають замкнутий цикл відтворення – починаючи від видобутку природних ресурсів і завершуючи професійною підготовкою кадрів для невиробничого споживання. І саме зміна технологічних устроїв проявляється в довготривалих коливаннях економічної кон’юнктури. Сучасна періодизація технологічних устроїв, яка враховує результати досліджень М. Кондратьєва, Й. Шумпетера, а також інших науковців, подана в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Періодизація революційного впливу технологічних чинників на динаміку економічного зростання

Технологічний устрій	Період домінування, роки	Домінуючий чинник технологічних змін	Основне ядро технологічного устрою	Переваги співвідносно попереднього устрою*	Країни – технологічні лідери
Перший	1770–1830	Ткацький верстат, водяний двигун	Текстильна промисловість, текстильне верстатобудування, виплавка чавуну й оброблення заліза, будівництво каналів	Механізація і концентрація виробництва	Великобританія, Франція, Бельгія
Другий	1840–1880	Паровий двигун	Залізничний транспорт, вугільна промисловість, машинобудування, чорна металургія, верстатобудування, суднобудування	Масштабізація і концентрація виробництва	Великобританія, Франція, Бельгія, Німеччина, США
Третій	1880–1930	Електродвигун, сталь	Машинобудування електротехнічне і важке, виробництво і прокат сталі, неорганічна хімія, лінії електропередач	Підвищення гнучкості виробництва, стандартизація, урбанізація	Великобританія, США, Франція, Німеччина, Швейцарія, Бельгія, Нідерланди
Четвертий	1930–1970	Двигун внутрішнього згорання, нафтохімія	Автомобіле- і тракторобудування, синтетичні матеріали, органічна хімія, кольорова металургія, атомна енергетика	Масове й серійне виробництво	США, Західна Європа, Японія
П'ятий	1970–2010	Мікроелектроніка	Електронна промисловість, оптоволоконна і обчислювальна техніка, телекомунікації, роботобудування, космічна техніка, інформаційні технології, перехід на поновлювані джерела енергії	Індустріалізація виробництва і споживання, зростання гнучкості виробництва, деурбанізація на основі телекомунікаційних технологій	США, ЄС, Японія, Китай
Шостий	2010 – і до тепер	Нанотехнології, квантові технології, біотехнології	Штучний інтелект, біотехнології, нанотехнології та генна інженерія, мембранні і квантові технології, молекулярна фотоніка, робототехніка, наногетерогенні системи	Екологізація, формування нової ресурсної бази виробництва і зиження його ресурсомісткості, індивідуалізація споживання, виведення людини зі сфери виробництва	США, ЄС, Японія, Китай

Джерела: доповнено автором за [38; 64; 375; 583] (*доповнення автора)

Зміна технологічного устрою є еволюційним процесом і має комплексний характер, охоплюючи не тільки техніко-технологічну складову виробничих процесів, а й інші складові створення споживчої цінності. Р. Нельсон і С. Вінтер зауважували, що “поточні інновації визначають точку відліку для майбутніх інновацій, створюючи додаткові можливості і сукупний процес пізнавального навчання” [523, с. 283]. Існує пряма залежність між провідними в галузі технологіями та здатністю підприємств цієї галузі виступати продуцентами на ринку технологій, а не тільки залучати створені іншими технології для свого розвитку, на що вказують О. Шевлюга та О. Олефіренко [398]. І, як видно з табл. 2.3, світові технологічні лідери вже сформували галузеву структуру, у якій переважають п’ятий і шостий технологічні устрої. Це відповідає економіці постіндустріального типу. Саме така економіка може забезпечувати сталі економічне зростання, соціальний прогрес і екологічну безпеку.

Отже, представники багатьох наукових економічних шкіл вказують на те, що технологічний чинник виступає першоджерелом і мультиплікатором нововведень, впливаючи на загальне економічне зростання [70, с. 75]. Нові технології забезпечують можливість появи нових продуктів, а їх позиціонування на цільових ринках потребує маркетингових інновацій. Нові технології зазвичай тягнуть за собою зміни в структурах виробничих, а відтак – управлінських завдань, впливаючи на розподіл повноважень. А отже, потребують нових координаційних механізмів і управлінських інструментів для узгодження рішень; вони також впливають і на соціальні процеси, змінюючи мотиви й характер організаційної взаємодії. Це дуже добре видно на прикладі упровадження інформаційних технологій, які за порівняно нетривалий період радикально змінили характер людської взаємодії – як в організаційній оболонці суб’єктів господарювання, так і поза нею. І потенціал інформаційних технологій розширює можливості використання базових виробничих технологій, впливаючи на вибір стратегії розвитку промислового сектору найбільш технологічно розвинених країн (рис. 2.1) [355]. З їх допомогою,

зокрема, можна значно продовжити життєвий цикл виробів, використовуючи підходи так званого “розумного виробництва”, яке передбачає створення єдиного інформаційного простору підприємства на основі стандартизації цифрових елементів системи управління виробництвом.

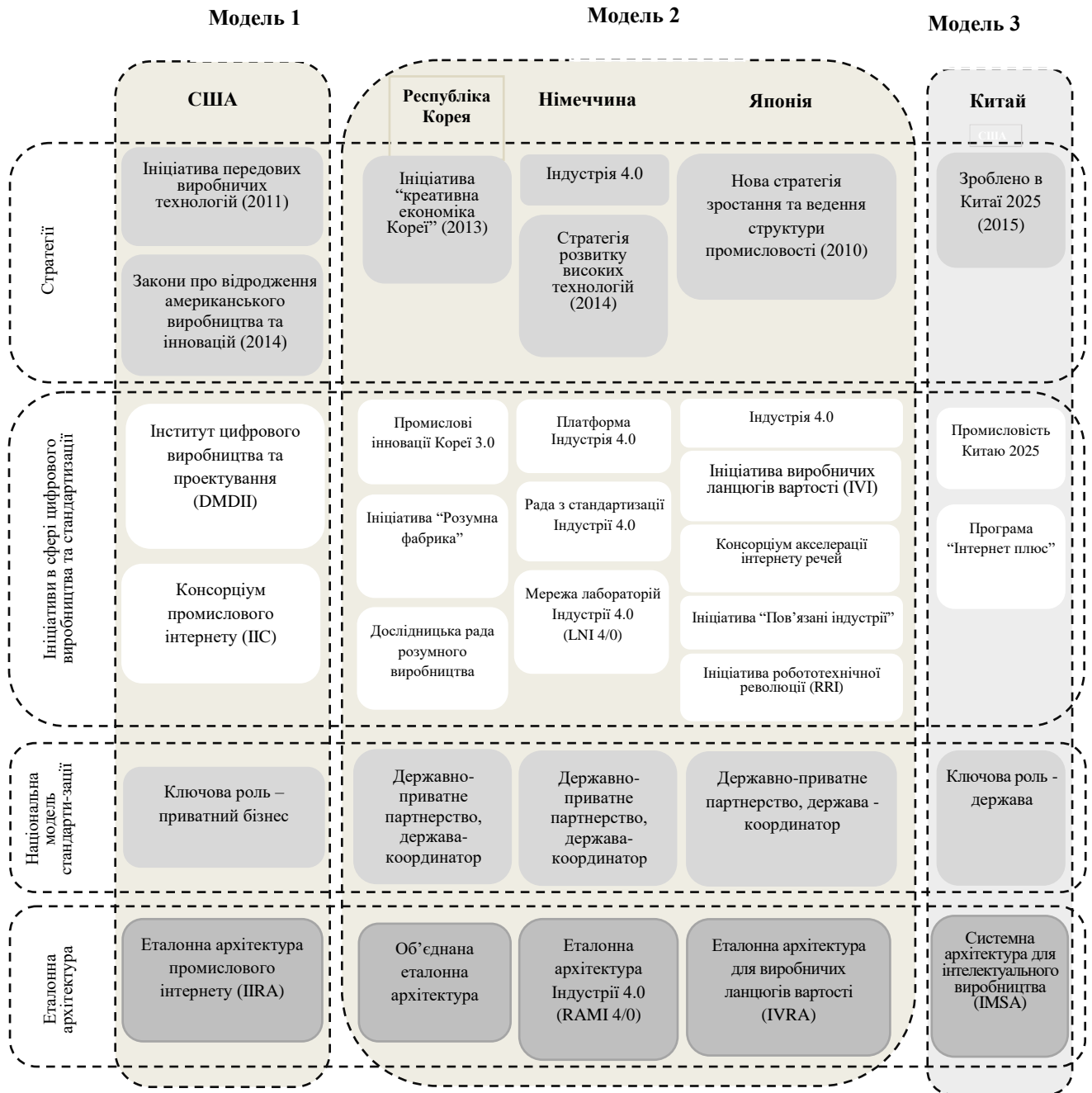


Рис. 2.1. Технологічний устрій і цифровізація економіки

Джерело: [355]

У різних країнах цифровізація виробництва може відбуватись у різних організаційних формах і мати свою еталонну архітектуру, але її поширення у виробничому секторі дає змогу суттєво підвищити якість технологічних процесів, перевести управління виробництвом і логістикою на зовсім інший рівень, який відповідає вищому (5–6-му) технологічному устрою [191].

Процеси цифровізації в розвинених країнах відбуваються особливо стрімко, оскільки знаходять підтримку з боку держави. Наприклад, у Китаї держава відіграє ключову роль у сфері поширення цифрових технологій, у Німеччині, Японії та Південній Кореї розвивається державно-приватне партнерство, а в США – ключова роль належить приватному бізнесу.

Загалом, зміна технологічного устрою є результатом закономірного розвитку науково-технічного прогресу, який порушує усталену рівновагу в розподілі праці, ринків і суспільних благ і формує диспропорції в структурі економіки внаслідок випереджаючого впливу підприємницької ініціативності та прогалин у способах державного регулювання цієї активності для усунення прогалин ринку. Застарілі технології, що продовжують домінувати у виробничих системах, вичерпують свій потенціал конкурентоспроможності, заводячи економічну систему в технологічний пат. Реалізуючи об'єктивну закономірність НТП – діалектичний зв'язок техніко-технологічних нововведень із практичною необхідністю, зумовленою розривом між зростанням суспільних потреб і можливостями їх задоволення, та враховуючи об'єктивну закономірність розвитку нових технологій (під час яких вони вдосконалюються, функціонально збагачуються) і їх дифузії в різні галузі, можна стверджувати, що в ході цілеспрямованих і секторально взаємно пов'язаних технологічних змін формується новий тип економіки – з іншою галузевою структурою, яка відповідає новому, вищому технологічному устрою. Відтак соціально-економічна система переходить на якісно новий рівень функціонування, охоплюючи не тільки його техніко-технологічну, а й економічну та соціальну складові (рис. 2.2).

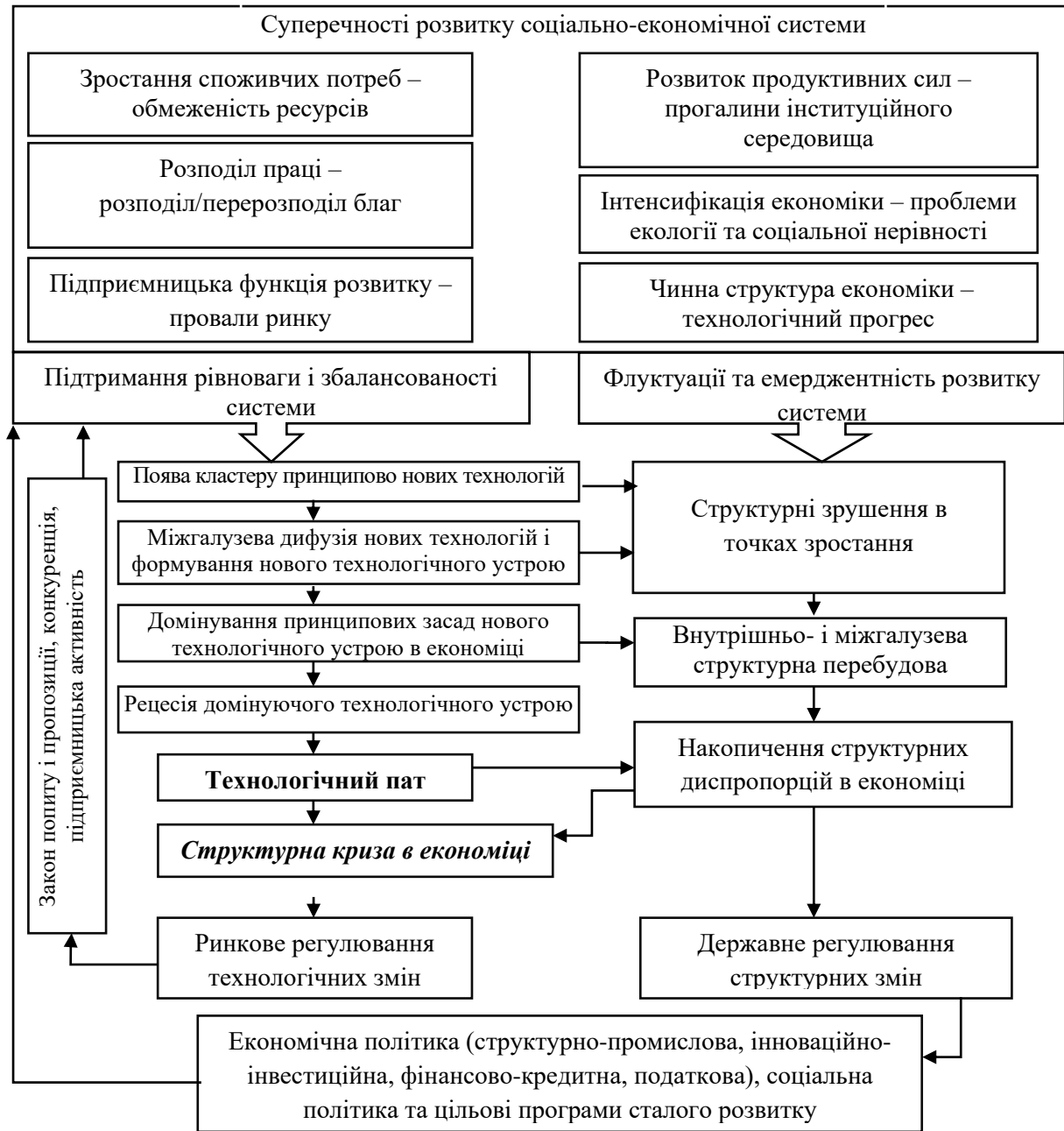


Рис. 2.2. Місце технологічного чинника у процесах структурної перебудови національної економіки в контексті її сталого розвитку

Джерело: уточнено і доповнено на основі [16]

Кожен технологічний устрій формує загальне технологічне середовище, в якому працюють підприємства, забезпечує споріднений “технологічний режим” [584] їх функціонування, який дає змогу формувати технологічні ланцюжки створення споживчої цінності, насичуючи їх інноваціями. Він поєднує

виробничі можливості учасників цих ланцюжків, застосовність їх технологічних рішень, кумулятивність у реалізації планів загального розвитку.

Проектує ланцюжок створення споживчої цінності і забезпечує його реалізацію виробник кінцевої продукції – і саме він зацікавлений у тому, щоб обрати з потенційних учасників тих, які володіють більш досконалою з погляду характеристик кінцевої продукції технологією. Як справедливо зауважує О. Ейндховен, “інновації нових фірм набагато сильніші, ніж фірм із усталеними рутинами” [584]. Тому структурні зрушення в економічних системах мають відбуватися за певними принципами, які забезпечать не лише точкове вкраплення в економіку високотехнологічних виробництв, а перехід до вищого технологічного устрою взаємопов’язаних підприємств, тобто – забезпечать міжгалузеву технологічну збалансованість структурних зрушень (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

**Принципи забезпечення технологічної відповідності напрямам
структурних зрушень в економічних системах**

Сутність принципу	Цільові установки	Умови реалізації	Додаткові умови/чинники
1	2	3	4
<i>Принцип стратегічної спрямованості</i>			
Підтримання технологічного розвитку в інтересах суспільства, недопущення спонтанності процесів технологічних змін, що негативно впливають на загальний економічний розвиток	Формування збалансованої технологічної структури національної економіки з позицій ефективності суспільного виробництва	Державна підтримка інноваційно-інвестиційних процесів у найбільш перспективних галузях і секторах економіки	Необхідність концентрації ресурсів і методики їх розподілу на макро-, мезо- і мікрорівнях
<i>Принцип інтегральної вимірності результату</i>			
Основний кількісний критерій – рівень економічності технологічної системи	Об’єктивна порівняльна оцінка різних варіантів розвитку системи	Встановлення обґрунтованого критерію вибору найбільш прийнятного рішення з наявних альтернатив	Імовірнісні модифікації цього параметра (потенційний, реальний, прогнозний) забезпечать оцінку різних аспектів розвитку

1	2	3	4
<i>Принцип технологічної оптимізації</i>			
Насичення високими технологіями галузей та міжгалузевих об'єднань підприємств, що можуть забезпечити технологічний поштовх	Перехід до вищого технологічного устрою	Розвиток регіональних структур організаційно-інформаційної підтримки трансферу технологій	Формування наукової, ідеологічної та економічної основи інноваційного розвитку економічних систем
<i>Принцип технологічного балансування</i>			
Пропорційне нарощування технологічної озброєності міжгалузевих виробничих систем	Мінімізація втрат динаміки розвитку в період технологічних змін	Обґрунтоване структурування процесів технологічного оновлення виробничих систем у просторі й часі	Потребує кількісних оцінок параметрів технологічних систем
<i>Принцип мультиплікації ефекту технологічних зрушень у суміжних технологічних системах</i>			
Удосконалення складових технологічного ланцюжка з урахуванням вимог нової базової технології	Забезпечення технологічної "приспосованості" суміжних технологічних систем до розвитку базової технології	Взаємоузгоджені плани технологічних змін у виробничо-технологічних об'єднаннях підприємств	Підтримання сталості стратегічного партнерства
<i>Принцип забезпечення відповідності організаційних і технологічних зрушень</i>			
Технологічні зміни детермінують структурні зрушення в економічній системі	Підтримання ефективності організаційної взаємодії в процесі розвитку технологічних систем	Приведення у відповідність повноважень суб'єктів управління характеру та змісту оновлених технологічних систем	Реструктуризація логістичних ланцюгів
<i>Принцип інноваційності технологічних змін</i>			
Технологічне оновлення виробничих систем має здійснюватися на інноваційній основі	Нарощування конкурентних переваг у сфері виробництва продукції	Інвестиційне забезпечення залучення інноваційних технологій	Глобалізація і зростання конкуренції

Джерело: власна розробка, опубліковано у [177].

Дотримання цих принципів, на наш погляд, дозволить зменшити жорсткість конкуренції за доступ до обмежених ресурсів і забезпечить поступовий перехід до більш якісних ресурсів (як матеріальних, так і нематеріальних), яких потребує більш високий технологічний устрій. Важливо своєчасно окреслити коло компенсаторних заходів для мінімізації втрат від переходу до нових технологій – нехтування ними може суттєво зменшити суспільну вигоду від здійснення технологічних змін і негативно вплинути на загальну економічну динаміку. Наприклад, високі заохочувальні тарифи на “зелену енергетику” в Україні зумовили значні інвестиційні вливання в цю сферу, різко збільшивши генерування сонячної електроенергії; це спричинило не тільки здорожчання електроенергії для масового споживача, а й маніпулювання зацікавленими особами енергетичним балансом України. Внаслідок виведення наприкінці 2020 р. більшості блоків АЕС із виробництва електроенергії (яка є набагато дешевша зеленої), у період пікового її споживання взимку 2020/21 рр. довелось імпортувати електроенергію з Російської Федерації. А проблема із “зеленими тарифами” не втратила своєї злободенності – інвестиційні зобов’язання триватимуть ще декілька років і Україна мусить їх виконувати попри те, що ці тарифи вищі, ніж у будь-якій іншій країні.

Отже, результатами досліджень багатьох науковців доведено, що формування технологічної структури економіки зумовлено періодичною зміною технологічних устроїв, внаслідок чого відбувається еволюційна заміна застарілих новими. Але для цього мають бути створені певні умови всередині самої економічної системи. М. Кондратьєв [169] доводив, що причинами є запити виробництва та створення таких умов, за яких стає можливим упровадження нових технічних засобів та використання винаходів. До цих умов М. Кондратьєв відніс передусім достатній рівень накопичення ресурсів у грошовій формі та низький позичковий відсоток, що дає змогу здійснювати інвестиції в радикальні нововведення. Цей висновок досі ніким не був спростований, ним керуються уряди тих країн, що прагнуть технологічного

лідерства у певних (зазвичай, найбільш перспективних з погляду стратегічної конкурентоспроможності національної економіки) сферах діяльності.

Тому з погляду швидкості переходу до нового технологічного устрою важливо засобами державного регулювання інвестиційної активності підтримати тих інноваторів, що створюватимуть виробничі системи з більш досконалими технологічними режимами – вони підтягують до цього рівня інших учасників, які будуть інтегровані у процес створення споживчої цінності.

Наприклад, у космічні проекти Space X і Starlink, які реалізуються компанією І. Маска, щороку вкладаються мільярди доларів із федерального бюджету США попри те, що сама компанія не є державною, а І. Маск входить до п'ятірки найбагатших людей планети. Численні грантові програми уряду США та приватного бізнесу надають підтримку багатьом дослідникам, які можуть обґрунтувати перспективність свого проекту та відстояти його переваги в конкуренції з іншими.

За таким принципом працюють і різноманітні інвестиційні фонди та венчурний бізнес, вкладаючи капітал у ризикові інноваційні проекти. Однак вони здебільшого інвестують у бізнес-проекти, оцінюючи їх економічну привабливість за критеріями конкурентоспроможності окремого виробника. Наприклад, А. Томпсон та Дж. Формбі рекомендують оцінювати перспективність нових технологій з таких позицій [359, с. 169–170]:

- 1) продуктивності – здатності збільшувати виробництво продукції за умови сталого обсягу використаних ресурсів;
- 2) ресурсощадності – здатності знижувати собівартість продукції (завдяки зменшенню витрат одного/кількох видів ресурсів), за умови незмінності обсягів її виробництва;
- 3) ресурсозаміщення – здатності знижувати собівартість продукції шляхом заміни традиційних ресурсів на інші (дешевші, доступніші), за незмінності обсягів виробництва;
- 4) ринкових можливостей – внаслідок здатності розширювати спектр експлуатаційних/функціональних характеристик наявних прототипів продукції

або диверсифікації виробництва, сегментуючи ринки і збільшуючи в такий спосіб кількість потенційних споживачів.

Для окремого товаровиробника такий підхід є абсолютно виправданим і його обґрунтованість засвідчується практичною діяльністю багатьох успішних компаній, які використовують стратегію “вслід за лідерами”, залучаючи нові технології до своєї виробничо-збутової діяльності. Однак з позицій національної економіки більш важливо забезпечити галузеві структурні зрушення, інвестиційно підтримуючи перехід ключових суб’єктів господарювання до вищого технологічного устрою, який спроможний стати рушієм виходу з так званого “технологічного пату” (за Г. Меншем [516]), зумовленого застарілими технологіями і побудованими на їх основі виробничо-технологічними системами.

Багато дослідників, які аналізували можливості переходу економічних систем до вищого технологічного устрою, вказували на проблему значної інерційності тих систем, які насичені застарілими технологіями, але мають можливості лобювати деякі преференції для конкурентного протистояння. Для подолання такої інерційності пропонуються різні підходи. Так, Дж. Досі [455] пропонує не відмовлятися раптово від панівної технологічної парадигми, а вибудовувати на її основі інші технологічні траєкторії (так звані технології подвійного використання, які доволі часто розробляються для цілей ВПК, але можуть бути й елементами технологій цивільного призначення – як свого часу поява Інтернету). К. Антонеллі вказує на перспективну доцільність локалізованих технологічних змін [422, с. 4]; Ф. Гейл рекомендує використовувати переваги концентрації виробництва для розширення інноваційних підходів до формування конкурентних стратегій [509].

Рекомендації цих та інших науковців можуть бути використані і в Україні – за умови, що вони даватимуть змогу прискорити зміни технологічної структури національної економіки, значна кількість виробничих систем якої уже впритул наблизилась до своєї технологічної межі, стала непридатною до випуску конкурентоспроможної продукції. Адже основні експортоорієнтовані

підприємства є надзвичайно енергомісткими, споживаючи велику кількість вуглеводневих ресурсів. В умовах переходу країн ЄС до “зеленої економіки” (що відповідає концепції сталого розвитку, вказано у стратегічних пріоритетах ЄС і має уже найближчі часові орієнтири – зниження викидів CO₂ на 40–55% уже до 2030 рр., для цього вводиться податок на вуглецевий слід), продукція більшості вітчизняних металургійних, хімічних і навіть агропідприємств втратить свої і без того слабкі конкурентні переваги (які ґрунтуються головню на дешевизні робочої сили та низьких амортизаційних витратах через зношеність обладнання). За різними оцінками, українській промисловості для реалізації програми декарбонізації лише в період 2021–2030 рр. необхідно витратити понад 37 млрд євро [210]. Без продуманої державної політики в цій сфері це завдання навряд чи може бути вирішене – адже відповідна модернізація виробничих систем потребуватиме значних інвестицій.

Значного технологічного переоснащення вимагає більшість промислових підприємств України. Як показують результати структурного аналізу вітчизняної економіки з позицій її технологічної оснащеності, найбільша частка продукції випускається в галузях, що належать до третього (58%) і четвертого (38%) технологічних устроїв. Менше ніж 4% продукції випускається за технологіями п'ятого устрою і менше ніж 1% – шостого устрою [380]. При цьому більшість вітчизняних підприємців керується у своїх рішеннях передусім поточною ринковою кон'юнктурою, надаючи перевагу відтворенню та вдосконаленню наявних виробничих систем і нехтуючи довгостроковими планами техніко-технологічного розвитку. Як наслідок – в Україні багато галузей виробництва залишаються в межах третього-четвертого технологічних устроїв, які вже не можуть забезпечувати конкурентні переваги на світових ринках, фактично вичерпавши можливості розвитку національної економіки. Це особливо стосується галузі машинобудування (Дод. А, табл. А.4).

У цьому контексті доцільно ще раз повернутись до висновків А. Кляйкнехта про динаміку економічних циклів. Попри ті дискусійні моменти у його теорії, які стосуються появи пучків інновацій, він, на наш

погляд, справедливо стверджував, що гальмують інноваційний процес передусім великі підприємства. Це суперечить концепції еволюційної теорії Р. Нельсона і С. Вінтера, які підкреслювали, що “ринкова структура за участі великих фірм зі значною ринковою владою – та ціна, яку суспільство має заплатити за швидкий технологічний прогрес” [213, с. 278]. Проте практика економічного розвитку в Україні доводить правоту і А. Кляйкнехта, якщо брати до уваги компанії, які займають монопольне становище на ринку – оскільки вони залишаються прибутковими навіть за відсталих технологій.

На нашу думку, висновки А. Кляйкнехта є важливими для удосконалення макроекономічного регулювання економічних процесів в Україні. Впродовж перехідного періоду тут сформувалися природні монополії у найбільш важливих секторах економіки (зокрема, енергетичному, металургійному, залізничних перевезень тощо), внаслідок чого уможливився не тільки їх ціновий, а й технологічний диктат у більшості інших сфер економічної діяльності, у які нині не вкладаються інвестиції, необхідні для здійснення технологічного оновлення. Зосередження в руках великого монополізованого капіталу енергомістких, але експортоспроможних виробництв дало змогу накопичити власникам значний економічний ресурс, достатній для підтримання і надалі наявного стану в структурі національної економіки, експорт якої має переважно сировинний характер з низькою часткою доданої вартості.

Без політичного руйнування цього статусу кво (і підкріпленого змінами в інституційній системі державного регулювання економіки), у структурі економіки України неможливо досягнути позитивних технологічних зрушень. Адже це формує попит на низько кваліфіковану робочу силу, що тягне за собою негативні зміни в якості освіти і, як справедливо наголошує О. Чубукова, “такі процеси змінюють саму ментальність суспільства: падає престижність професій науковця, дослідника, працівника сфери освіти. В перспективі це призведе до регресивних процесів не тільки в економічному

розвитку, але, в першу чергу, в соціальному” [395]. Це остаточно знищить шанси на економічне зростання.

Очевидно, що економічне зростання неможливе без здатності суб’єктів ринку до формування конкурентних переваг. Згідно з сучасними моделями економічного зростання, ці переваги є результатами інноваційних підходів у процесах і технологіях створення суспільних благ. І що унікальнішою є нова технологія у ланцюжку створення споживчої цінності (тобто, така, що не може бути швидко скопійованою), що більшу частку цієї цінності можна отримати завдяки її застосуванню, то вигіднішим буде її впровадження у виробничі процеси суб’єктів господарювання.

Ця закономірність інноваційних процесів підтверджується практикою – як окремих суб’єктів господарювання, так і національних економік. Найбільш показовим прикладом останніх десятиліть є розвиток економіки Китаю, де з кожним роком усе більше відходять від орієнтації на дешевизну ресурсів (цінова складова споживчих цінностей) до пріоритетності високотехнологічних чинників виробничої діяльності, які урізноманітнюють чи суттєво покращують функціонально-експлуатаційні характеристики готових продуктів, тим самим роблячи їх більш конкурентними і в цій частині споживчих переваг. Згідно з деякими дослідженнями, уже в 2017 р. частка високотехнологічних товарів в експорті Китаю досягла 25% (в Україні на цей же період – 16,8 %) [123]. Це стало можливим завдяки сприянню венчурному підприємництву. На кінець 2017 р. в Китаї налічувалось понад 120 стартапів – “єдинорогів”, до яких відносять підприємства, що збільшують свою вартість до 1 млрд доларів і вище, навіть не виходячи при цьому на ринок капіталу [493].

Завдяки активній абсорбції інноваційних технологій (у тому числі й піратськими способами) у всіх можливих сферах їх розвитку (і особливо в найбільш перспективних з погляду сучасних трендів НТП), Китай за дуже короткий проміжок часу став другою за обсягами економікою світу, фактично перестрибнувши технологічну прірву, яка відділяла переважно економіку доіндустріального технологічного устрою до економіки постіндустріального, 5-

го (за Д. Беллом [429]) устрою, заснованого на знаннях. Відтак Китай може по праву стверджувати наступне: “Уже років 20 політики всіх країн світу говорять про перехід до суспільства, заснованого на знаннях, а китайці це суспільство будують” [37].

У постіндустріальному суспільстві, на відміну від індустріального, головну роль у формуванні суспільних благ і економічному зростанні відіграють нематеріальні виробництва високотехнологічних послуг. Вони потребують зовсім іншої сировинної бази, а отже, якісних змін у структурі капіталу для його відтворення.

Загалом, згідно з класичним поглядом на процеси відтворення капіталу [196], його цикли можуть здійснюватися за різними сценаріями:

- 1) у незмінному структурно-функціональному вигляді;
- 2) у більш якісному структурно-функціональному вигляді – внаслідок відповідних змін у його функціональній чи структурній будові, які покращують організаційну взаємодію;
- 3) у деградованому вигляді (з функціональними і структурними втратами якості процесу відтворення).

Безумовно, технологічний прогрес вимагає відтворення виробничого капіталу у більш якісному структурно-функціональному форматі. У табл. 2.5 наведено авторське бачення змін у структурі капіталу в індустріальній (із переважанням технологій первинної обробки сировини) і постіндустріальній (інклюзивно-знаннєвій) економіці, переплетення елементів якої на взаємопідтримуючій технологічній основі детермінує можливості сталого розвитку країни. Можна стверджувати, що характер цих змін передусім детермінується технологічною домінантою у створенні споживчих цінностей. Так, нові технології генерування енергії дають змогу відмовитися від традиційних невідновних вуглецевовмісних джерел, використання яких до того ж з кожним роком завдає усе більшої шкоди екології. Нові агротехнології зменшують темпи екстенсивного нарощування обсягів землекористування,

забезпечуючи задоволення збільшення потреб населення у харчових продуктах більш ефективним способом (наприклад, вертикальні грядки, крапельне зрошування, біоінженерія тощо).

Таблиця 2.5

Пріоритетність складових структури капіталу в індустріальній та постіндустріальній економіці

Вид капіталу	Характеристика капіталу	Пріоритетність складових за видами економіки	
		Сировинно-індустріальна	Інклюзивно-знанцева
Природний	Природні ресурси, що можуть бути залучені в господарську діяльність	1	5
Фінансовий	Інвестиційні і кредитні кошти, вкладені у бізнес	2	2
Промисловий	Засоби виробництва, безпосередньо задіяні в операційній діяльності суб'єктів господарювання	3	6
Людський	Сукупність кваліфікації, знань, досвіду, навичок працівників, які забезпечують формування і реалізацію конкурентних стратегій ведення бізнесу	4	4
Інтелектуальний	Множина нематеріальних активів (чітко ідентифікованих або не ідентифікованих), що слугують джерелами інтелектуальної власності та організаційного капіталу суб'єктів господарювання	5	1
Соціальний і мережевий	Репутаційний образ компаній у суспільстві, горизонтальні (соціальні) зв'язки з групами стейкхолдерів, які стають інформаційними платформами (ресурсами) для отримання додаткової вигоди	6	3

Джерело: розробка автора.

Нові промислові технології є зазвичай не тільки ресурсощадними, а й суттєво скорочують кількість технологічних переділів (наприклад, 3D-друк у машинобудуванні), забезпечують більшу глибину переробки сировини і демонструють кращий результат у сфері поводження з відходами. Нові

інформаційні технології не тільки оптимізують трансакційні та логістичні витрати, а й слугують засобами кастомізації і персоніфікації споживчих потреб, забезпечуючи перехід суспільств і економік до так званого “розумного споживання”. Водночас нові соціальні технології активізують участь громадськості в соціально-чутливих процесах – як щодо розв’язання екологічних проблем, так і щодо відстоювання громадянських прав населення.

Побудова постіндустріального суспільства в Україні є привабливою метою соціально-економічного розвитку (тим більше, що динаміка сектору послуг має високий потенціал зростання), однак для її досягнення необхідна копітка й системна робота з усунення численних перешкод, зумовлених нинішнім станом національної економіки.

Водночас зрозуміло, що Україна не може відмовитись від індустріального сектора економіки, попри його низьку продуктивність і згасаючий на ринках розвинених країн (внаслідок нових вимог до екологізації виробництва) потенціал конкурентоспроможності. Промислове виробництво необхідно розвивати і для задоволення потреб внутрішнього ринку. Як справедливо підкреслює О. Саліхова, “Україна при формуванні промислової політики істотно зменшить ризики, якщо збалансує стратегію індустріалізації з опорою на експорт орієнтирами на задоволення попиту внутрішнього ринку, в першу чергу, за рахунок розбудови національних потужностей з випуску засобів виробництва. Необхідність такого підходу зумовлена неминучою структурною трансформацією економіки України, здійснення якої без запровадження збалансованого підходу вимагатиме значного імпорту засобів виробництва у довгостроковій перспективі” [281].

Тобто перехід до вищого технологічного устрою має здійснюватися не тільки в галузях, що працюють на експорт (зادля підвищення їх експортної спроможності), а й у галузях, що забезпечують відтворювальні процеси у виробничих системах та інфраструктурі вітчизняної економіки, плануючи структурні технологічні зрушення в напрямі збільшення частки наукомістких і екологічно безпечних виробництв.

Тим більше, що становлення постіндустріальної економіки, як зауважував Д. Белл, потребує і ресурсів, які продукуються добувними та переробними виробництвами. Для України це означає, що слід використовувати наявний потенціал природних ресурсів для здійснення тих технологічних зрушень у структурі національної економіки, які б давали змогу розвивати власні новітні нано- і біотехнологічні виробництва, брати участь у важливих міжнародних наукових проектах з перспективних напрямів досліджень, продукувати “зелену енергію” та розвивати “зелений бізнес” в агросекторі, розширювати можливості ІТ-сектора у продукуванні готових інформаційних продуктів (а не бути лише аутсорсинговою частинкою загального процесу) тощо.

Відповідні стратегічні пріоритети мають бути закладені й у державній економічній політиці. Так, наприклад, перехід до п'ятого і шостого технологічних устроїв (мікроелектроніка, відновна енергія, нано- і біотехнології) потребує рідкоземельних металів (наприклад, літію, берилію, цирконію, танталу, ніобію тощо). Глобальний ринок цих металів швидко зростає – за останні 50 років збільшився у 25 разів (з 5 тис т до 125 тис т на рік) [43]. Основні сфери їх застосування – виробництво гібридних автомобілів, вітроенергетичних турбін, телекомунікаційної та комп'ютерної техніки, каталізаторів для нафтохімії, надпровідників та іншої продукції з унікальними властивостями. Основними споживачами РЗМ є країни – лідери світової економіки: Китай (54%), Японія і Південна Корея (24%), країни Європи (13%), США (8%). В Україні є доволі значні запаси таких металів і їх видобування та збагачення могло б сформувати нові технологічні ланцюжки зі створення високо ціннісних товарів – аж до виробництва літієвих батарей значної ємності, які є важливою складовою виробництва електротранспортних засобів (конструктивно і технологічно такі батареї розроблено вітчизняними науковцями, потрібні лише інвестиції для промислового освоєння).

Цінність таких природних ресурсів з кожним роком зростає і не слід їх реалізувати за нинішніми цінами для наступної тривалої консервації, як це може зробити іноземний “стратегічний” інвестор (їм нині відкрито доступ до

геокаталогу України, в якому є повна інформація про корисні копалини – географія, місткість, чистота, геологічна особливість залягання тощо – усе це подається під гаслами “Метали майбутнього” та “Інвестиційна привабливість українських ресурсів” [408]).

Надання переваги зарубіжним приватним інвестиціям у видобувну галузь абсолютно не вписується в концепцію сталого розвитку України. Адже видобування природних ресурсів – тільки початок технологічного ланцюжка, а стратегічними доцільно вважати інвестиції у його технологічне ядро, що й може забезпечити перехід до нового технологічного устрою, який може дати поштовх економічному зростанню. І пільгові умови інвестування, застосовані до гірничорудного бізнесу, не забезпечать позитивних змін технологічної структури національної економіки. До того ж у них нічого не говориться про майбутні умови співпраці з такими інвесторами – щоб унеможливити ймовірні загрози довкіллю, коли з’являтимуться нові терикони відвалів руди впереміжку з кратерами шахт. Інвестиції доцільно було б залучати передусім у переробку накопичених відходів залізної руди, яких так багато на сході України. У них є доволі високий вміст тих самих цінних для нової економіки поліметалів. Це сприяло б відновленню роботи збагачувальних комбінатів гірничорудної промисловості, а отже, збереженню відповідних робочих місць.

Технологічний чинник (передусім у сфері інформаційних технологій) змінює і підходи до визначення цінності людського капіталу. Зокрема, втрачають свою вагу такі якості працівників, як рутинна виробнича кваліфікація, спеціальні знання і досвід роботи в певній галузі, адже багато робочих місць з певними усталеними характеристиками роботи завдяки автоматизації технологічних процесів і все ширшому застосуванню штучного інтелекту навіть у процесах, що вимагають прийняття рішень (наприклад, автоперевезення), перестали потребувати фізичної присутності людини. І навпаки, все більше зростає цінність інтелектуального ресурсу як продукту розумової діяльності людини, що має здатність до творчості, використовуючи накопичені знання і доступ до унікальної/специфічної (або ключової для

оперативного й обґрунтованого прийняття рішень у певній сфері діяльності) інформації. Значну і позитивну роль у отриманні такої інформації можуть відігравати соціальні мережі, які є технологічними розробками у сфері Big Data, спроектованими під роботу з цільовою аудиторією і певний контент. Ці мережі нині пронизують усе суспільне життя і можуть мати найрізноманітніше цільове призначення, стаючи основою отримання вигоди від упорядкування інформаційного хаосу (або його каналізації з певною метою) на замовлення вигодонабувача.

Тобто інтелектуально-креативні та соціально-мережеві ресурси в постіндустріальній економіці відіграють ключову роль у продукуванні технологій, необхідних для економічного зростання в режимі підтримання екологічної безпеки та соціального прогресу. Саме такі тренди технологічного прогресу повинні підживлюватися інвестиційними вливаннями. Причому й форми залучення інвестицій під впливом інформаційних технологій змінюються. Це найбільш характерно для ризикованих проєктів створення високотехнологічних інновацій, які можуть мати проривний характер у своїй сфері, але не мати достатньої підтримки на початковому етапі. Соціальні мережі можуть сформувати позитивний відгук на ініціативу інноваторів і підтримати start-up початковими інвестиціями за технологією краудфандингу або навіть краудінвестингу. Це дає змогу відмовитись від кредитування інноваційного проєкту, зменшивши в такий спосіб вартість інвестиційних ресурсів.

Стрімка динаміка науково-технічного прогресу в останні десятиліття зумовила революційні зміни в характері й структурі технологічних процесів багатьох секторів економіки. Д. Белл у роботі “Майбутнє постіндустріальне суспільство. Досвід соціального прогнозування” вказує на пряму залежність між науково-технічним прогресом і побудовою постіндустріального суспільства, в якому провідна роль належить різним видам наукового знання, що забезпечать технологічні нововведення в суспільну життєдіяльність і в якому основним інструментом прийняття рішень будуть інтелектуальні

технології [19, с. 265–267]. Останні значно розширили поле управлінського впливу і збільшили організаційні можливості менеджменту, перевівши інвестиційний капітал до числа другорозрядних факторів споживчої цінності, а на перше місце вивівши потенціал організованих знань, які й формують сучасні технології – як виробничі, так і управлінські.

На високий економічний потенціал організованого знання, який може надати новий і потужний імпульс економічному зростанню, звертали увагу ще представники теорії технократизму. Учені справедливо припускали, що ті, хто зможе опанувати процес створення нового знання, отримає значні переваги і “це знайде відображення в перерозподілі влади в суспільстві” [23, с. 113]. Але це мають бути, як підкреслював Й. Шумпетер, “тільки такі зміни в економічному житті, які не нав’язуються зовні, а виникають за власної ініціативи, зсередини” [553]. Підтвердження цьому бачимо на прикладі нинішнього списку Форбс-500, у якому на перших місцях опиняються ті, хто знайшов ефективні технологічні рішення в роботі з інформацією та здатен до створення на її основі нового знання – І. Маск (власник компаній Space X і Tesla), Д. Безос (засновник компанії Amazon), Б. Гейтс (Microsoft), М. Цукерберг (Facebook) та ін.

Бізнес-інтерес завжди був рушієм і тяговою силою промислового розвитку, що засвідчується перетоком капіталу в галузі з більшою прибутковістю. Однак створення й упровадження технологічних інновацій завжди є ресурсо- і ризикомістким процесом. Підприємства, що прагнуть успіху через технологічні інновації, змушені розробляти відповідні стратегії, усебічно аналізуючи технологічні тренди у сферах своєї діяльності, а також дотичних до них (Дод. Б, табл. Б 3). При цьому ретельно зважувати свої можливості (як ресурсні, так і інфраструктурні) вписатись у ці тренди.

Як підкреслюється сучасними дослідниками, в умовах гострої конкурентної боротьби за ринки й ресурси необхідно прагнути технологічного лідерства. У процесі технологічного оновлення слід залучати технології, що здатні найбільшою мірою зміцнити конкурентну позицію підприємства, чи

навіть посутньо змінити структуру галузі в цілому [8; 15; 142, с. 278]. Тобто залучати унікальні та прогресивні технології замість морально застарілих і модернізувати традиційні, вносячи в них такі зміни, які зможуть забезпечити формування стійких конкурентних переваг, підвищити рівень інноваційності та конкурентоспроможності продукції, яка випускатиметься з їх допомогою. Тим самим збільшити рівень доданої вартості продуктів, які позиціонуватимуться на відповідних сегментах ринку – в частині, що формує їх споживчу цінність.

Викладене вище дає підстави доповнити подану в п. 2.1 позицію автора щодо формування структурної збалансованості національної економіки – вона має розглядатися з позицій взаємопов'язаності міжгалузевого технологічного наповнення, для чого необхідні відповідні структурні зрушення. Передусім, вони мають опиратися на можливості високих технологій (серед яких чільне місце займатимуть інформаційні), які здатні значно підвищити ефективність бізнес-моделей і бізнес-процесів сектора переробної промисловості та сформувати конкурентні переваги суб'єктів господарювання при роботі на внутрішніх ринках і розширити їх експортні можливості. При цьому Україні слід використовувати наявний потенціал конкурентних переваг, який передусім стосується значних підприємницьких здібностей економічно активного населення, потужного агросектору та не менш потужного ІТ-сектору (які за внеском у національний ВВП уже майже співмірні), а також – значні транзитні можливості країни завдяки розвитку транспортної та логістичної інфраструктури. На завершальному рівні такої технологічної піраміди має перебувати сектор соціальних послуг, у структурі якого особлива роль повинна відводитись послугам освітнього характеру, які мають забезпечити належну компетентнісну підтримку структурно-технологічним зрушенням (рис. 2. 3).

Завдяки такому комплексному підходу до інноваційно-технологічного забезпечення структурних зрушень в економіці можна досягнути зростання доходів населення, розширення меж внутрішнього ринку й підвищення конкурентоспроможності на ринках зовнішніх – що і є цільовою функцією формування структурної збалансованості сталого розвитку.

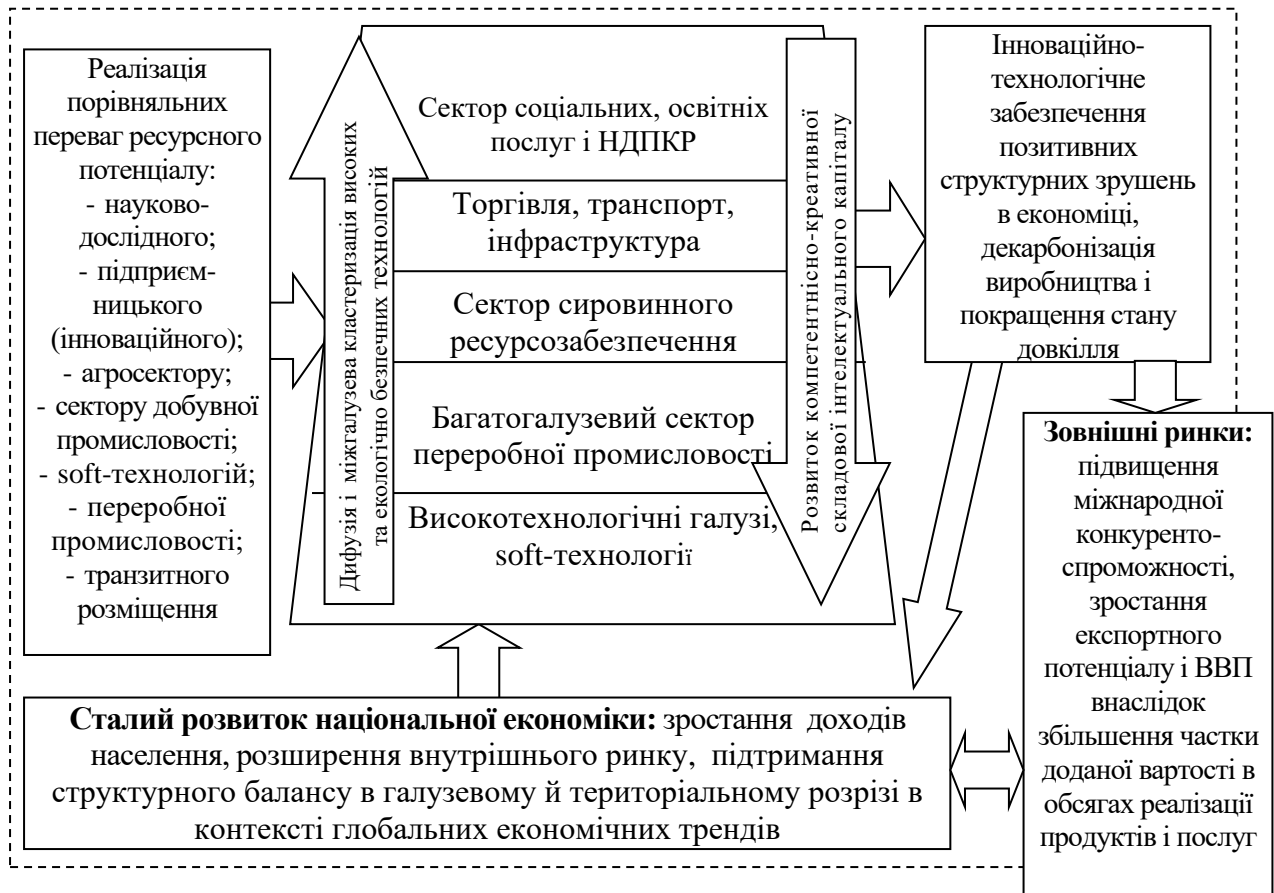


Рис. 2.3. Концепція формування і підтримання структурної збалансованості сталого розвитку національної економіки: технологічний аспект

Джерело: розробка автора

Одним із найбільш доступних варіантів розв'язання проблеми технологічного забезпечення структурних змін у вітчизняній економіці є міжнародний трансфер знань та технологій, основні завдання якого для окремих суб'єктів господарювання розглядалися автором у роботі [303]. Без сумніву, він може відіграти позитивну роль у подоланні технічної відсталості та розвитку промислового сектору України – через створення сучасних виробничих систем, здатних задовольнити зростаючі потреби внутрішнього ринку в різноманітних товарах і зменшити залежність від імпорту готової продукції. Однак для успішного технологічного переходу не менш важливо сформувати відповідні економічні умови. Україні необхідно аналізувати й запозичувати успішний досвід різних країн для обґрунтованих технологічних зрушень, які б дали змогу сформувати технологічну основу економічного зростання з урахуванням як

загальнодержавних стратегічних пріоритетів, так і ресурсних та стратегічних можливостей кожного регіону. Тим більше, що перехід країн-лідерів до вищого технологічного устрою характеризується певною закономірністю, яка проявляється у зміні інституційного наповнення середовища господарювання (як всередині країни, так і в міждержавному просторі) (дод. А, табл. А. 5). Необхідно розробляти ті форми та методи впливу на економічні процеси, які б змінювали пріоритети економічних акторів, зменшували їх інтерес до рентоорієнтованої поведінки у сфері використання ресурсів та спонукали до розвитку високотехнологічних бізнесів.

Загалом для досягнення конкурентоспроможності національної економіки необхідно враховувати сучасні глобальні тренди – класичні вертикально інтегровані компанії промислового типу все більше поступаються місцем організаціям нового типу, які є адаптивними й насиченими інтелектуальним капіталом (що відповідає вимогам економіки знань) – так званими “креативними корпораціями”, ознаками яких є [277]:

- спеціалізація на процесах комплексної розробки та організації виробництва принципово нових послуг, продуктів, технологій, які обов’язково містять нові знання;
- наявність своєрідного “центру тяжіння”; ним виступає окрема творча особистість або група таких людей, які забезпечують максимальний внесок у процес створення доданої вартості та гарантують ефективність і стійкість корпорації. Для них більшу цінність має творчість, ніж рутинна, і так само творчо вони підходять до розвитку бізнесу, не ставлячи в його основу прибуткову діяльність, як традиційні корпорації;
- започаткування бізнесу в певній сфері діяльності, але спроможність і готовність вийти за її межі.

Така нова форма організації бізнесу акумулює творчу енергію своїх учасників, створюючи для свого розвитку спеціальну інфраструктуру підтримки колективної творчості, створює систему управління інтегрованою

творчою енергією, спеціальні психологічні, технічні та інші механізми й інститути, які підтримують її конкурентоспроможність.

Вітчизняні науковці підкреслюють, що “промислова політика, визначена без співпраці з бізнесовими колами, буде малорезультативною. З огляду на це, в Україні необхідно формувати пріоритети промислової політики на засадах консенсусу між державою і бізнесом. Консенсус досягатиметься в інституційному форматі діалогу, який має відбуватися на загальнонаціональному рівні” [281]. Необхідно забезпечити комплексну інституційну підтримку цього процесу – шляхом відображення в законах та підзаконних актах тих аспектів економічної діяльності, які мають доповнювати/коригувати ринкові економічні механізми.

Тобто інституційне поле країни має наповнюватися складовими, які б підтримували та стимулювали розвиток тих видів економічної діяльності суб’єктів господарювання, які були б насичені інноваціями, здатними забезпечити значний імпульс зростання споживчої цінності в чинних ланцюжках її створення або генерувати нові ланцюжки створення продуктів з високою доданою вартістю. Завдяки адекватній інституційній підтримці технологічних зрушень країна може з меншими зусиллями й витратами перейти до вищого технологічного устрою.

2.3. Інституційне підґрунтя сталого розвитку: структура інституційної матриці і баланс інтересів стейкхолдерів

Питання впливу інституційних чинників на економічні процеси перебувають у полі зору науковців ще з початку ХХ століття. Однак особливий інтерес до них виник після розпаду СРСР, коли стало очевидним, що різні країни, майже одночасно змінивши планово-адміністративний механізм господарювання на ринковий, досягли на шляху свого соціально-економічного розвитку різних результатів. Після опублікування Д. Нортон своєї

фундаментальної праці “Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки” [526] в зоні підвищеної уваги і пострадянських науковців опинилися складові інституційного середовища – як формальні, так і неформальні. Вони розглядались передусім на макроекономічному рівні – у контексті розвитку національних економік як цілісних соціально-економічних систем. Зокрема, в цьому напрямі активний науковий пошук на початку 2000-х років здійснювали В. Вольчик [52], А. Гриценко [79], В. Дементьев [91], Г. Кірдіна [156], Г. Клейнер [161], Р. Нурєєв [219], Ю. Ольсевич [222], В. Полтерович [243], Л. Томіліна [358] та багато інших. Ними розглянуто особливості впливу інститутів на формування системи влади [90; 91] та соціальні процеси [222], досліджено вектори й силу їх впливу на загальне економічне зростання [50; 243; 382], причини виникнення інституційних пасток [226], можливості проектування інституційних змін [146; 219], запропоновано і науково обґрунтовано теорію інституційних матриць [155], розроблено рекомендації для дослідження й удосконалення інституційної архітектури економічних систем [90] тощо.

Останнім часом у дослідженнях науковців-інституціоналістів приділялась увага і впливу інституційних чинників на конкурентоспроможність національних економік (передусім через поліпшення умов для інноваційного підприємництва). Зокрема, в Україні серед останніх публікацій з цих питань слід відзначити роботи Л. Піддубної [238], П. Леоненко [185], В. Запухляка [132], О. Зубчика [137]; окремі аспекти цих питань на регіональному рівні висвітлюються в роботах І. Іртищевої та Д. Криленка [147], у галузевому розрізі – В. Скупейко [291], у контексті сектору МСБ – В. Ляшенко [192, с. 152–185] тощо. Багато авторів вказують на роль інституцій у формуванні соціального капіталу країни – через стимулювання інноваційної діяльності, яка потребує креативних працівників з різнобічними компетенціями і здатністю до створення нових знань [51; 67; 349]. Водночас зрозуміло, що цю креативність і

підприємливість слід вводити у певні рамки, не допускаючи їх деструктивного впливу на загальний соціально-економічний розвиток.

На цьому особливо наголошують представники еволюційно-інституціональної економічної теорії, які детермінують результативність і ефективність економічних процесів домінуючими характеристиками їх соціальної складової [79; 162; 222; 436]. І не тільки в розумінні здатності до інноваційної активності, а й у здатності до прийняття певних обмежень у своїй діяльності (зокрема, у сфері ресурсоспоживання та його впливу на довкілля). Адже що більше учасників спільної економічної діяльності, то більших зусиль необхідно докладати керуючій ланці, щоб узгодити (координувати) їх дії і спрямувати на досягнення встановлених менеджментом цілей. Для цього й формуються певні правила, що регламентують поведінку структурних елементів системи – інститути. Вони “спрямовують людську взаємодію у певне річище. ... структурують стимули в процесі людського обміну – політичного, соціального і економічного”, зазначав Д. Норт [526; 216, с. 11]. “Саме через інститути (в їх класичному розумінні як сукупності формальних та неформальних норм і правил) знаходить своє вираження економічна політика. У той же час інститути, як фактори духовного, культурного, ідеологічного та політичного характеру, формують зміст економічної політики, ... активно впливаючи на характер економічного розвитку” [21].

Кожна соціально-економічна система має свою сукупність інститутів, що служать для впорядкування людських відносин у різних сферах діяльності [485]; вони формують її інституційне середовище. Загальною характеристикою інституційного середовища, що проявляється на всіх структурних рівнях, є контроль за дотриманням норм і правил та їх відтворюваність [154]. Вони створюють певні обмеження для набуття значних конкурентних переваг особливо агресивними учасниками ринку, які нехтують інтересами суспільства і, навпаки, надають певні преференції тим із них, діяльність яких є суспільно цінною. Інституціоналісти підкреслюють, що багатство народів залежить не

тільки від тих ресурсів, якими вони володіють, скільки від тих правил, за якими вони можуть їх використовувати [79; 526].

Інституційне середовище країни передбачає певну ієрархію інститутів, сукупний вектор дії яких має забезпечити її розвиток у визначеному керівними органами напрямі. Ця ієрархія утворює структуру інституційного середовища. Можна погодитись із твердженням Ц. Холінга про те, що “пріоритетність певних інститутів у інституційній структурі формує основу конкурентоспроможності економічних систем” [485, с. 393].

Інституційна структура розглядається сучасними науковцями також як інститут, але особливого роду – як матриця розвитку вищого порядку, на основі якої відбувається добір найефективніших економічних і соціальних інститутів [32, 155]. Вона формується під впливом багатьох чинників – і не тільки формалізованих системою управління законів, що виступають орієнтирами розвитку системи. Вони також є результатом набутого досвіду соціальних відносин у суспільстві, які реплікують певні типи поведінки в соціумі. В сукупності ці відносини складають основу інституційної матриці, яка відображає зміст і спрямованість основних соціально-економічних процесів у конкретних суспільствах. К. Поланьї свого часу зазначив, що інституціональну матрицю визначає “...соціальна організація присвоєння енергії і потужностей” [536].

Концепцію інституціональної матриці бачимо в роботах не тільки К. Поланьї [536], а й Д. Норта [217], Х. Лейбенстайна [506], С. Кірдіної [155], Б. Клейнера [161] та інших учених-інституціоналістів. І. Кирилюк та співавтори здійснили емпіричну перевірку теорії інституціональних матриць методами інтелектуального аналізу даних [158], яка довела їх обґрунтованість. За висловом С. Кірдіної, інституційна матриця – це “сформований природним шляхом, а не в результаті спланованої з певними намірами діяльності, комплекс інститутів, який забезпечує виживання мас людей країни в певних зовнішніх умовах, в яких вони опинились” [155, с. 87]. Схематичне відображення інституційної матриці подано на рис. 2.4.

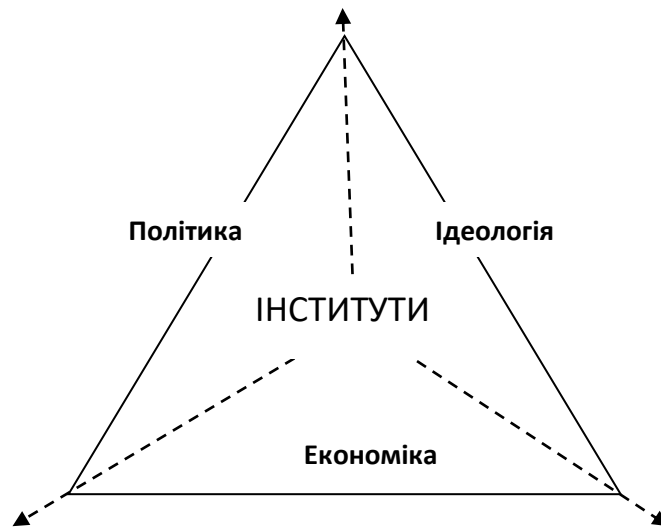


Рис. 2.4. Схематичне відображення інституційної матриці

Джерело [155, с. 86]

Фундаментом матриці є економічні інститути, що утворюють систему координат, у якій повинні здійснюватися процеси обміну товарами та ресурсами. Вони знаходять своє підкріплення в політичних інститутах, якими реалізується право на здійснення владних повноважень у сфері розпорядження ресурсами та контроль за їх використанням. Інститути ідеологічного спрямування забезпечують інформаційну підтримку для нав'язування соціуму тих стереотипів поведінки, які вписуються в чинну систему економічних та політичних інститутів.

Погоджуючись в основному з визначенням С. Кірдіної щодо структури й наповнення інституційної матриці, усе ж вважаємо за необхідне зазначити, що вона не може розглядатись як така, що формується суто природним шляхом. Адже до складу такого комплексу інститутів входять передусім ті, що приймаються на законодавчому рівні (формальні) – з метою узаконення певних регулятивних інструментів для коригування соціально-економічних процесів у контексті прийнятої стратегії розвитку країни, унормування меж втручання держави в перебіг цих процесів. Інша річ, що вони накладаються на певну структуру соціальних відносин, яка сформувалась у ході соціально-історичного розвитку суспільства і яка проявляється у вигляді інститутів неформальних

(звичаї, традиції, мораль, цінності тощо). Окремі аспекти цих питань висвітлені нами у попередніх роботах [325].

Деякі науковці навіть пропонують паралельно інституційній матриці аналізувати соціальну матрицю, яка охоплює цінності, переконання, соціальні інститути, соціальні технології та середовище [484]. На нашу думку, ці погляди не суперечать концепції інституційної матриці, а лише доповнюють її, розширюючи поле досліджень у бік аналізу комплементарності економічних, політичних та ідеологічних складових інституційної матриці.

Результатом накладання політико-економічних інститутів на соціальну структуру суспільства може бути як їх симбіотична синергія (взаємне підсилення, комплементарність у разі відповідності векторів впливу), так і атомізація суспільства на тлі посилення антагонізму між задекларованими нормами для всіх і винятками для паразитарного гібридизованого кланового прошарку, що позиціонує себе політико-економічною елітою і намагається закріпити такий стан речей відповідними ідеологічними наративами. На наш погляд, саме ідеологічна складова інституційної матриці має забезпечувати відповідність формальних інституцій неформальним, усуваючи ймовірний дисбаланс у структурі інституційної матриці в період інституційних змін. Тим більше, що панівна ідеологія певного суспільства визначально впливає на характер соціальних відносин.

Аналізуючи економічні системи багатьох країн за змістом їх інституційного наповнення, С. Кірдіна виокремлює суттєві відмінності у характеристиці інститутів основних структурних блоків матриці – економічного, політичного та ідеологічного. Це послужило їй підставою для доповнення X-концепції Х. Лейбенстайна (якою він характеризував здатність економічних агентів знижувати витрати й підвищувати ефективність за допомогою організаційних чинників, що можуть поліпшувати мотивацію працівників) [506] концепцією Y (у якій мотивація генерується ринковими

чинниками), виділивши два типи інституційної матриці – X і Y. Вони відрізняються комплексом базових інститутів, що показано в табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Порівняльна характеристика структурних елементів інституційної матриці X та Y типу

Сфера дії інститутів	Характеристика структурних елементів інституційної матриці	
	X-матриця	Y-матриця
Економіка	Інститути редистрибутивної економіки, сутність яких полягає в обов'язковому праві Центру регулювати рух товарів і послуг, а також їх виробляти і використовувати	Інститути ринкової економіки
Політика	Інститути унітарного політичного устрою	Інститути федеративного (децентралізованого) політичного устрою
Ідеологія	Інститути комунітарної ідеології, сутність якої в домінуванні колективних, загальних цінностей над індивідуальними (пріоритет Ми над Я)	Інститути субсидіарної ідеології, які закріплюють домінування індивідуальних цінностей щодо цінностей соціуму вищого організаційного рівня (пріоритет Я над Ми)

Джерело: побудовано автором на основі [155, с. 91–92].

Зазначені типи інституційної матриці відповідають двом поведінковим стереотипам людей, які схарактеризовані Д. Мак Грегором у його теорії людської поведінки (X – пасивне сприйняття дійсності, очікування розпоряджень; Y – активність у соціумі, прагнення статусу і самореалізації [510]). Якщо аналізувати тип поведінки соціуму, який формується під впливом обох матриць, то можна стверджувати, що така аналогія повною мірою виправдана.

Так, інституційна матриця X була найбільш повно реалізована у планово-адміністративній економіці колишнього СРСР, Китаю, Північної Кореї (ініціативність у поведінці членів соціуму не тільки не заохочувалась, а навіть каралась, наслідком чого стало формування патерналістсько-общинного типу

економічної поведінки). Матриця Y – в країнах Західної Європи й особливо США, де сформувався індивідуально-ризиковий тип економічної поведінки, яку покладено в основу розвитку підприємництва і підприємницької економіки.

Багато сучасних країн мають дещо модифіковані інституційні матриці одного або другого типу. Наприклад, Китай перманентно й цілеспрямовано змінює зміст економічних інститутів у бік розвитку ринкового середовища, водночас інститути ідеологічні та політичні залишаються незмінними. Це дало йому змогу концентрувати ресурси на пріоритетних напрямках економічної діяльності, поєднуючи державне та ринкове регулювання економічних процесів і підкріплюючи означені орієнтири політико-ідеологічними засобами впливу.

Кожна країна (суспільство) має унікальну, властиву тільки їй інституційну матрицю – адже процес її формування є довготривалим і еволюційно-перманентним. У процесі цього формування базові (незмінні) інститути доповнюються новими, більш адекватними сучасним відносинам у суспільстві нормами і правилами співпраці, змінюють форми і методи інституційного впливу. В Україні ж інституційні зміни в період ринкових трансформацій були недостатньо обґрунтованими й половинчастими, внаслідок чого їх практичне втілення вилилось у розбалансування структури інституційної матриці – нові (ринкові) інститути, формалізовані в чинному законодавстві, не були належним чином підкріплені організаційно-контролюючими елементами і не забезпечували дотримання встановлених правил економічної поведінки для всіх членів соціуму. За домінування політичної складової в системі регулювання економічних відносин (яка залишилась централізованою), не сформувався ефективний механізм захисту прав власності. А можливість перерозподілу грошових потоків (і економічного впливу) через політичні важелі набула перманентного характеру і стала головним мотиватором політичних процесів.

Очевидно, що для реалізації концепції сталого розвитку в Україні в її інституційну матрицю на законодавчому рівні має бути закладена така система координат, яка повинна ефективно коригувати ринкові механізми

функціонування економіки, забезпечуючи позитивний вплив на загальну економічну динаміку. Так само очевидно, що ця система координат має бути побудована на основі урівноважування інтересів як суспільства в цілому, так і його найбільш активних економічних акторів.

Сучасними науковцями визнається методологічно обґрунтованим підхід до урівноважування інтересів економічних гравців, який опирається на концепцію зацікавлених груп (стейкхолдерів) [469]. Згідно з початковим трактуванням цього терміну, стейкхолдери – це “групи, без підтримки яких організація перестала б існувати” [468], або “ті, що є життєво важливими для виживання та успіху організації” [505].

Зазвичай ідентифікація стейкхолдерів здійснюється на рівні окремих суб’єктів господарювання [218; 292; 149], і це логічно, оскільки ефективність їх діяльності прямо залежить від сформованих у конкурентному середовищі диспозицій учасників процесів обміну товарами й ресурсами. На сьогодні до цих груп включають доволі широке коло агентів; ними є: акціонери (чи одноосібні власники бізнесу), постачальники ресурсів та інші бізнес-партнери, наймані працівники, споживачі, органи державного управління, населення в межах діяльності підприємства, а також суспільство в цілому [218; 292].

Відома міжнародна організація AccountAbility, яка займається дослідженнями й консалтингом у сфері корпоративної відповідальності та сталого розвитку, у розробленому її працівниками стандарті AA1000 SES (2015) пропонує для ідентифікації стейкхолдерів використовувати комплексний метод, що враховує такі ознаки стейкхолдерів, як силу їх впливу, залежність організації від їх позиції, відповідальність за прийняті рішення, часові характеристики впливу/взаємодії та їх різноманітність/різновекторність [414]. У сукупності все це може проявлятися в альтернативних виборах генерального менеджменту й утілюватися у різних сценаріях розвитку в перспективі. Структурована у вигляді матриці карта можливих стратегій у роботі зі стейкхолдерами наведена на рис. 2.5.

Такий підхід, на наш погляд, є доволі продуктивним, оскільки дає змогу правильно оцінити можливість різних груп стейкхолдерів впливати на прийняття управлінських рішень (а отже, й ефективність діяльності організації) і нести/або ні за це відповідальність. Останнє особливо важливо для топменеджменту при виборі бізнес-партнерів, відповідальність яких у ланцюжках створення споживчої цінності може суттєво впливати на цю цінність.

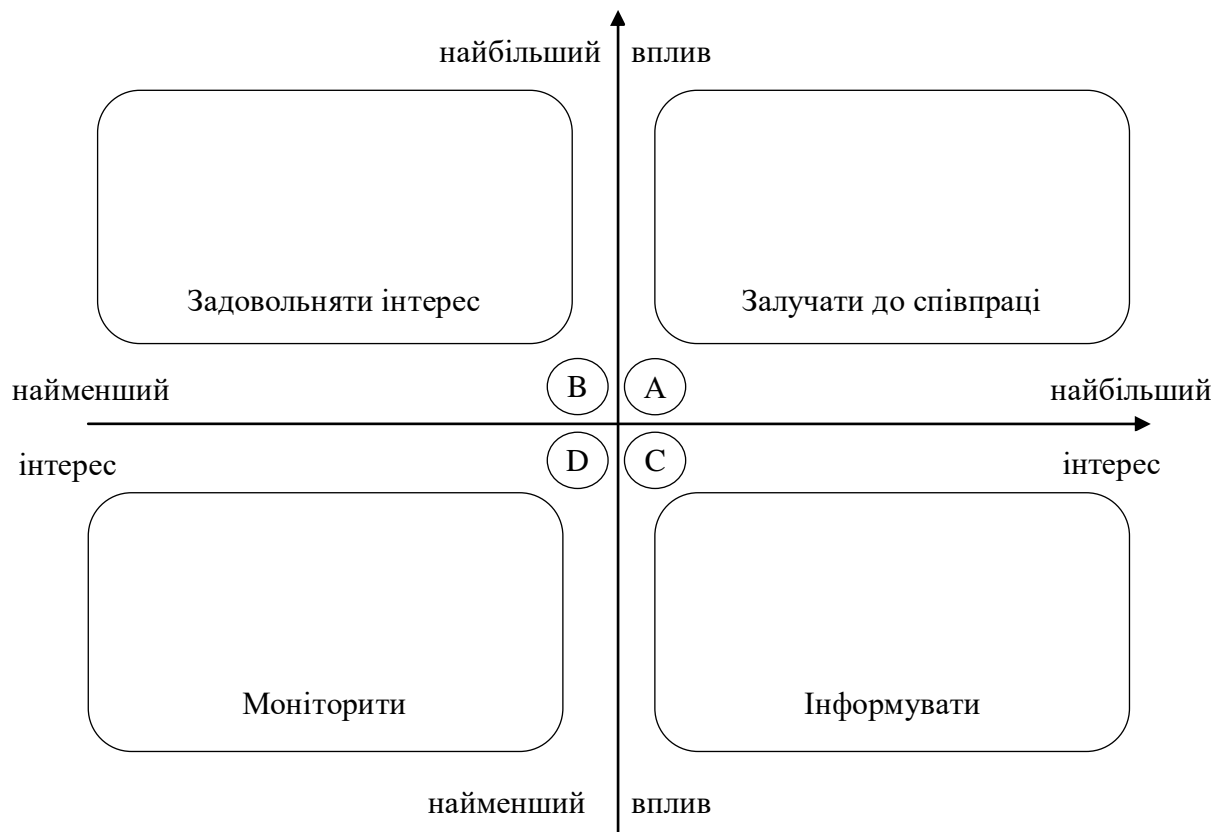


Рис. 2.5. Матриця стратегій топменеджменту в роботі зі стейкхолдерами

Джерело: [414]

Схематичне відображення взаємозв'язку менеджменту економічних організацій з різними групами стейкхолдерів згідно зі стандартом AA1000 SES AccountAbility дає змогу обрати правильну тактику та політику співпраці з ними. Так, одні елементи стейкхолдерського макросередовища вимагають стратегічного підходу до врахування їх інтересів (хоча й не несуть ніякої відповідальності за ті рішення, які вони лобіювали), інші – перебувають у площині тактичних рішень і можуть суттєво впливати на результати господарювання – тому їх позиції необхідно аналізувати більш ретельно,

зважувати на додаткові аргументи, які могли виникнути в нових обставинах у ході тривалої співпраці та прагнути досягати компромісу або консенсусу.

Коло стейкхолдерів економічної організації зазвичай є доволі широким, воно включає як внутрішніх економічних агентів (власників ресурсів), так і зовнішніх, якими є не тільки безпосередні учасники ринкових трансакцій, а й опосередковані групи зацікавлених осіб. До того ж, як показує вітчизняна бізнес-практика, на відміну від вказаного вище стандарту в Україні до зовнішніх стейкхолдерів слід віднести й так званих “рекетирів”, які можуть бути симбіозом представників кримінального бізнесу та корумпованих чиновників і знімати кримінальний “податок за захист” від контролюючих органів. Мотиваційне підґрунтя формування таких симбіозів доволі розлого змодельовано в роботі В. Касьянова [153]. Зважаючи на значний вплив цього “бізнес-рекету” на відчизняне бізнес-середовище в Україні, вважаємо за доцільне внести і їх у структуру зовнішніх стейкхолдерів.

Слід зважати і на значущість і силу впливу внутрішніх стейкхолдерів – особливо тих, що є ключовими учасниками економічних процесів і можуть суттєво зашкодити позиціям підприємства у разі нехтування їх інтересами. Загалом подане нами позиціювання різних груп стейкхолдерів економічної організації в середовищі її функціонування дає підстави для висновку, що динаміка й мінливість цього середовища вимагає постійного моніторингу й чіткого структурування їх впливу на прийняття управлінських рішень.

Це засвідчується й характером динамічних властивостей узагальненої соціально-економічної системи (як окремої підприємницької структури, так і регіональної або національної економіки). У табл. 2.7 нами схарактеризовано основні властивості соціально-економічної системи і завдання управління її розвитком через призму стейкхолдерської взаємодії. Подане в таблиці виокремлення іманентних будь-якій соціально-економічній системі динамічних властивостей підтверджує зроблений раніше висновок, що вирішення завдань ефективного управління розвитком потребує постійного узгодження інтересів зацікавлених сторін, у ході якого визначаються спільні цілі щодо вибору/

коригування сценаріїв/стратегії розвитку системи і формування інструментарію їх практичної реалізації в трансформаційних процесах. Звідси закономірним є висновок, що можливою є реалізація концепції сталого розвитку лише якщо буде досягнуто консенсусу між провідними економічними гравцями та представниками громадянського суспільства, які відстоюватимуть інтереси всього соціуму (нинішнього і майбутніх поколінь) відповідної території (країни, регіону чи значно ширших міждержавних об'єднань).

Таблиця 2.7

**Динамічні властивості соціально-економічної системи з позицій
управління стейкхолдерською взаємодією**

Системна властивість	Ключові детермінанти успіху/оптимізації	Завдання менеджменту в процесах розвитку
Збалансована за функціями агрегована цілісність	<i>Узгодження інтересів стейкхолдерів у розрізі цілей управління</i>	Досягнення структурної збалансованості в світлі встановлених пріоритетів функціонування/розвитку
Цілеспрямованість		Чітке стратегічне бачення перспектив керуючим центром і каскадування цілей за рівнями управління
Структурно-функціональна різноманітність	Збереження якісної визначеності і відновлення <i>балансу інтересів учасників</i> в усіх циклах розвитку	Залучення, або створення нових елементів (функціоналів), які підвищуватимуть життєздатність системи у новому форматі
Організаційно-економічна стійкість		Підтримання динамічної рівноваги в процесах ініційованих змін згідно планів розвитку
Інтеграційна взаємообумовленість структурної взаємодії	Забезпечення ресурсної і ринкової синергії <i>спільної діяльності</i>	Розвиток /рекомбінація форм інтеграційної взаємодії для збільшення ефективності спільної діяльності
Самоорганізація і саморозвиток	Соціальна відповідальність і <i>соціальний прогрес</i>	Урізноманітнення форм соціальної самоорганізації в трансформаційних процесах
Ієрархія відносин і координаційні механізми	Релевантний зворотний зв'язок з середовищем функціонування та інтерпретація інформації через призму <i>інтересів стейкхолдерів</i>	Взаємоузгодження цілей та інструментів їх реалізації на рівні надсистем і підсистем
Технологічна і організаційна адаптивність		Інформаційно-аналітична підтримка моніторингу відповідності стану системи вимогам середовища функціонування

Джерело: розробка автора

У сучасній теорії організацій навіть сформована концепція стратегічних зацікавлених груп, ключовим положенням якої є те, що при формуванні стратегії діяльності економічних організацій важливо правильно ідентифікувати ті групи, які можуть мати найбільший вплив на діяльність організації в плановому періоді і формувати стратегію, враховуючи їх інтереси [466]. На перший план у такому позиціюванні зазвичай виходять економічні інтереси, які найбільше відстоюють групи стратегічного впливу.

Загалом, економічна поведінка є результатом вибору суб'єктом підприємницької діяльності того рішення, яке найбільше відповідає його стратегічним, тактичним чи оперативним цілям – залежно від системи пріоритетів. Як стверджують науковці, це залежить від мотивації суб'єкта господарювання до певного виду діяльності, від його схильності до певного способу вибору ресурсів для здійснення цієї діяльності, від форм відносин з партнерами, вміння й бажання залучати інвестиційні кошти для реалізації визначених стратегією цілей і багато чого іншого [179; 333]. Кожна людина приймає рішення, виходячи з власної оцінки ситуації, яка цих рішень потребує.

Водночас, згідно з положеннями теорії обмеженої раціональності, людина не може максимізувати корисність своїх дій, тому що має “неповну інформацію, обмежені увагу та розумові здібності, щоб визначати оптимальні цілі та прораховувати довгострокові наслідки прийнятих рішень щодо раціонального розміщення обмежених ресурсів” [555, с. 14]. І. Кірцнер, характеризуючи поведінку підприємців зазначав, що прийняття рішень у сфері економічної діяльності “відображає не просте маніпулювання заданими засобами з метою точної відповідності ієрархії заданих цілей, а ... дає саме уявлення про систему координат, яка пов'язує засоби і цілі, в межах яких відбувається розподіл ресурсів і економічно раціональна діяльність” [159, с. 42].

Одним із важливих висновків теорії зацікавлених груп є те, що прийняті рішення впливають на здатність стейкхолдерів досягати своїх цілей і тому, на думку Т. Дональдсона і Л. Престона, для досягнення консенсусу вони мають

бути етичними [454]. Етика бізнесу має свої правила гри, які не слід порушувати; не слід ігнорувати сформовані в межах цих правил вимоги/претензії інших учасників ринку (зацікавлених сторін) тільки тому, що це не оптимізує процес досягнення стратегічних цілей (за витратами або термінами). Вважаємо, що цей висновок як ніякий інший, логічно вписується в концептуальну канву теорії сталого розвитку.

Проте тут є свої суперечливі моменти – якщо розглядати теорію зацікавлених груп у контексті концепції сталого розвитку, то до складу стейкхолдерів доцільно віднести і “майбутні покоління”. Але ж свої інтереси вони не можуть відстоювати в режимі реального часу. Натомість цю місію на себе повинна брати держава – через створення відповідних регуляторів інституційного характеру (регулятивно-обмежувального або регулятивно-стимулюючого). Саме ця місія в Україні виконується державою найгірше (так само як і щодо відстоювання інтересів сьогоdnішнього покоління при формуванні регулятивних механізмів впливу на природних монополістів).

Зрозуміло, що відбивати інтереси “майбутніх поколінь” можна лише умовно, керуючись критеріями соціального прогресу та збереження довкілля. Функціонально це закріплюється за органами державного управління, що потребує, по-перше, розроблення критеріїв, згідно з якими можна приймати рішення регулятивного характеру щодо економічних акторів; по-друге, необхідне створення власне регулятивних органів, у тому числі у вигляді громадських організацій. І перше, і друге має бути методологічно обґрунтованим і практично дієздатним, формуючи релевантну й валентну мотиваційну основу сталого розвитку.

Виходячи з цього, авторська позиція полягає в тому, що формування структурної збалансованості сталого розвитку соціально-економічних систем має здійснюватись на базі концепції зацікавлених груп з урахуванням тих положень інституціональної економічної теорії, що стосуються формалізації інституційних регуляторів економічної поведінки, які будуть діяти в організаційному просторі таких систем. Вони повинні містити як каталізатори

економічних і соціальних процесів (стимули), так і їх інгібітори (антистимули), і можуть розроблятися як на регіональному рівні (з урахуванням ресурсного потенціалу та пріоритетів розвитку конкретного регіону), так і на рівні національної економіки, що вказувалось нами у [574]. Їх сукупність має формувати інституційний контур структурної збалансованості сталого розвитку, стимулюючи розширення тих видів економічної діяльності, які використовують відновні ресурси, стримуючи масштабування економічних процесів, які є екологічно шкідливими.

Для реалізації ефекту самонавчання об'єкта управління важливо правильно підійти до встановлення співвідношення між стимулами й антистимулами. Останні у вигляді різного роду штрафних санкцій (як на рівні управління національною економікою, так і у внутрішньофірмовому управлінні) мають бути доволі відчутними у порівнянні з можливою вигодою від такої поведінки, яка є шкідливою для системи в цілому і забороняється або не схвалюється суб'єктом управління. Ці стимули й антистимули мають відповідати сутнісним характеристикам об'єкта управління і набувати більш індивідуалізованих рис при переході з макрорівня на мезорівень (окремих галузей чи сфер діяльності) і на внутрішньоорганізаційний рівень та рівень окремої людини.

Очевидно, що від абсолютних значень стимулів і антистимулів залежить швидкість набуття об'єктом управління бажаної поведінки, а від їх співвідношення (структури мотивації) – результат регулюючих дій. Важливо, щоб співвідношення стимулів і антистимулів формувалося з урахуванням структурної збалансованості розвитку системи. Для цього необхідно чітко окреслити критерії структурної збалансованості – як у кількісному вимірі (економічні результати), так і в якісному (характеристики соціального розвитку, стан довкілля). Зокрема, ними можуть бути такі показники:

- 1) достатній рівень забезпеченості економіки відновлювальними ресурсами і стабільність їх поповнення; запаси невідновлювальних ресурсів не лише мають витрачатися раціонально (наприклад, вугілля та газ в енергетиці), а

й поповнюватися новими джерелами енергії (зелена енергетика – вітру, сонця й води) та новими матеріалами, перетворюючись у відновлювальні ресурси;

2) середня та гранична ресурсоемності національної економіки (співвідношення витрат природних ресурсів до сукупного валового продукту) не мають зростати в динаміці досліджуваного періоду;

3) середня та гранична екоємність (співвідношення відходів або ж зростання відходів виробництва і споживання, включно з викидами екологічно шкідливих речовин у довкілля до сукупного валового продукту) не мають підвищуватися;

4) рівень продуктивності праці й частка інтенсивних чинників у обсягах приросту продукції не повинні знижуватися;

5) рівень доходів (чистого прибутку) з розрахунку на душу населення не має знижуватися, а рівень нерівномірності розподілу доходів на душу населення не має зростати.

Визначення сукупності таких критеріїв має здійснюватися за всіма трьома пріоритетами сталого розвитку, що й даватиме змогу побудувати мотиваційну основу структурної збалансованості сталого розвитку – як національної економіки, так і регіональної економічної системи.

Для формування такої основи доцільно використати й методологічні підходи тих представників сучасного інституціоналізму, які досліджували вплив інститутів на економічну динаміку через призму сутнісного наповнення та призначення інститутів. У цьому контексті особливої уваги заслуговує відома праця Д. Аджемоглу та Д. Робінсон “Чому нації занепадають” [415], у якій вони, вслід за С. Ліпсі [507] та Д. Нортон [526], на прикладі багатьох країн показали зв’язок економічної динаміки з характером інституційного середовища, виділивши в ньому екстрактивні та інклюзивні інститути й підкресливши особливу роль інклюзивних інститутів у реалізації цілей сталого розвитку – через залучення до розв’язання проблем соціально-економічного розвитку країни всіх верств населення та різних за статусом соціальних груп. Вони підкреслили, що інклюзія має бути імперативом соціальної політики

сучасної держави. Цей висновок науковців спонукав до аналогічних досліджень багатьох інших представників наукової спільноти. Зокрема, в річищі концепції сталого розвитку ці питання досліджували А. Базилюк [18], І. Бобух та О. Герасімова [28], Є. Болотіна [32], Дж. Гупта, Ц. Вегелін [474], З. Дарвас [446], В. Геєць [274], А. Гриценко [274], Т. Качала [154], В. Лагутін [183], Л. Мело і М. Дац [448], О. Продіус [261], І. Тараненко [351], Л. Шинкарук і Т. Артџомова [345], Л. Федулова [377] та ін.

Проте тривалий час інклюзія розглядалась переважно в контексті рівного доступу до освіти. Зокрема, О. Продіус, розглядаючи досвід інклюзивного розвитку в інших країнах, зосереджує увагу насамперед на їх досягненнях у скороченні нерівності у сфері освіти, що сприяє створенню умов для гармонійного розвитку всіх верств населення [261]. Слід відзначити правильний вибір нею сукупності країн для своїх досліджень – усі вони демонструють високу економічну динаміку. Основним висновком її дослідження є те, що інклюзія в освіті сприяє збільшенню рівня залучення населення (всіх соціальних груп) в підприємницьку діяльність у різних секторах національного господарства. Однак, справедливо підкреслюючи, що це потребує формування відповідних “інститутів, які підтримують диверсифікацію, виробничу діяльність, створення гідних робочих місць, технологічну модернізацію та інновації” [261], О. Продіус не вказує, у який спосіб має здійснюватися ця підтримка.

Інші вітчизняні науковці також розглядають інклюзивний розвиток як такий, що спирається на створення умов для гармонійного розвитку якомога ширшого кола соціальних груп – незалежно від їх релігійної приналежності, місця проживання, особливості когнітивного сприйняття світу чи фізичних можливостей [352; 377]. Інклюзія в соціумі позитивно впливає і на розвиток економіки – звідси аргументованими є висновки І. Бобух та О. Герасімової, що “інклюзивний розвиток економіки передбачає включеність усіх суб’єктів у процес економічного розвитку на основі поєднання підвищення рівня життя людей та факторів, які важливі для покращення якості життя людей, в процесі

якого всі групи людей сприяють творенню можливостей, беруть участь у розподілі вигод від розвитку й у прийнятті рішень (на основі визначень” [28]. У цьому твердженні важливим є вказаний авторами зв’язок між розвитком людських можливостей і їх участю в суспільно-економічних процесах (прийняття рішень), внаслідок чого покращується якість життя членів соціуму – адже якість життя вимірюється не тільки потребами первинного характеру, а й можливістю задовольняти потреби в самореалізації.

У роботі [336] нами було висловлено твердження, що проблему інклюзивного розвитку слід розглядати ширше й шукати шляхи її вирішення в контексті удосконалення структури інституційного середовища – зменшення в ньому інститутів екстрактивного характеру і збільшення тих, що забезпечують переваги інклюзивному розвитку суспільства. Спробуємо додатково аргументувати свою позицію, схарактеризувавши насамперед сутність обох типів інститутів згідно з класифікацією, яку навели Д. Аджемоглу та Д. Робінсон [415].

Інклюзивні економічні інститути (англ. “inclusiveness” – “залучення”) “заохочують великі маси людей до участі в економічній діяльності... Щоб бути інклюзивними, економічні інститути мають шанувати приватну власність, неупереджену систему права й надання публічних послуг для створення конкурентного середовища, у якому люди можуть здійснювати обмін і домовлятися. Має також бути гарантія можливості відкривати новий бізнес і обирати свій кар’єрний шлях” [1, с. 79].

Екстрактивні економічні інститути сприяють перерозподілу доходів від загальної економічної діяльності на користь певних груп чи окремих учасників ринку (за словами авторів – “спрямовані на те, щоб відбирати доходи і блага в однієї групи людей на користь іншої” [1, с. 81]). Тобто вони забезпечують привласнення цими групами максимального доходу від використання ресурсів країни й фактично унеможливають ефективне контролювання їх діяльності суспільством. Можна погодитись із висновками І. Бобух та О. Герасімової, що переважання в країні екстрактивних економічних інститутів утворює “порочне коло, яке консервує політичний режим в країні та економічну структуру” [28],

зберігаючи статус-кво сформованого механізму розподілу влади й багатства. Систематизований ними вплив екстрактивних інститутів на структуру економіки, політичні й суспільні процеси, які формують це порочне коло, наведено в табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Порочне коло екстрактивних інститутів

Суспільний інститут	Засоби консервування структури
Економіка	<ul style="list-style-type: none"> - дотації потрібним підприємствам чи секторам; - обмеження на кредитування широких верств населення для започаткування власного бізнесу; - нерівні правила оподаткування; - у сільському господарстві наявність низьких закупівельних цін (щодо цін на споживчому ринку) для представників малого бізнесу (фермерських господарств та індивідуальних власників); - корупція
Політика	<ul style="list-style-type: none"> - механізми підкупу виборців; - збереження інституту прописки, що є відлунням закріплення людей на певних територіях; - нерівні умови участі в політичній боротьбі; - неможливість створення незалежних медіа через дефіцит державного фінансування тощо
Суспільство	<ul style="list-style-type: none"> - нерівномірне збагачення через різний доступ до ресурсів; - узурпація ЗМІ та медіаресурсів; - різке розшарування доходів громадян; - монополізація обмеженою групою людей прав на якісну освіту, охорону здоров'я, безпеку; - кар'єрне зростання внаслідок лояльності до правлячих еліт

Джерело: [28]

Розвиваючи далі дослідження цих науковців і розглядаючи їх у контексті інституційної матриці, можемо зробити висновок, що домінування екстрактивних інститутів в інституційному середовищі країни формує так звану X-орієнтовану інституційну матрицю (згідно з класифікацією С. Кірдіної [155, с. 91]). Очевидно, що формування інституційного середовища для реалізації стратегії сталого розвитку країни не має опиратися на екстрактивні інститути, розбалансовуючи і далі структуру національної економіки на користь бізнес-інтересів окремих учасників ринку, які в ході трансформаційних процесів отримали монопольний доступ до найважливіших ресурсів (наприклад,

енергетичних), завдяки чому можуть впливати на прийняття важливих макроекономічних (в т.ч. і структурних) рішень, нарощуючи свою економічну владу через цінову політику та маніпулювання думкою. Необхідне балансування інтересів усіх зацікавлених у динамічному розвитку країни груп.

Вирішення цих завдань можливе через розбудову інклюзивних політичних та економічних інститутів, які сприяють участі в економічних відносинах з можливістю отримання прибутку якщо не всіх, то більшості громадян країни. Вони не тільки формують однакові конкурентні умови для усіх учасників ринку, а й роблять доступним кредитування для широкого кола дрібних підприємців, усувають бар'єри їх доступу до приватного (венчурного) капіталу тощо. Усі ці процеси не можуть бути гарантовані лише ринковим механізмом, тому творення таких економічних інститутів здійснюється за активної участі держави. Для України це є надзвичайно актуально з огляду на низький рівень доходів населення і водночас низьку соціальну активність більшості громадян.

При цьому слід брати до уваги й те, що інституційне поле економічної діяльності охоплює не лише його формальну складову, яка законодавчо визначає правила гри, а й неформальну (звичаї, традиції, менталітет – які формують поведінкові стереотипи тощо), елементи якої можуть суперечити формалізованим у законах чи підзаконних актах правилам “економічної гри” і деформувати їх практичну реалізацію. Це проявляється в опортуністичній (або відкритій та підкріпленій політичним протистоянням) поведінці представників підприємницького середовища, які опираються новим законам. Така поведінка буде тим активнішою, чим більше винятків із загальних правил гри (передусім, економічних преференцій) буде надано “обраним” економічним гравцям. І тим слабшим буде опортуністичний опір інституційним змінам, якщо їх обґрунтованість буде зрозуміла тим, кого вони стосуватимуться, а їх реалізація підкріплена ефективним контролем з боку держави.

Авторське бачення впливу структури інституційного середовища на вектори структурних зрушень і перебіг структурних процесів у соціально-економічних системах подано на рис. 2.6.

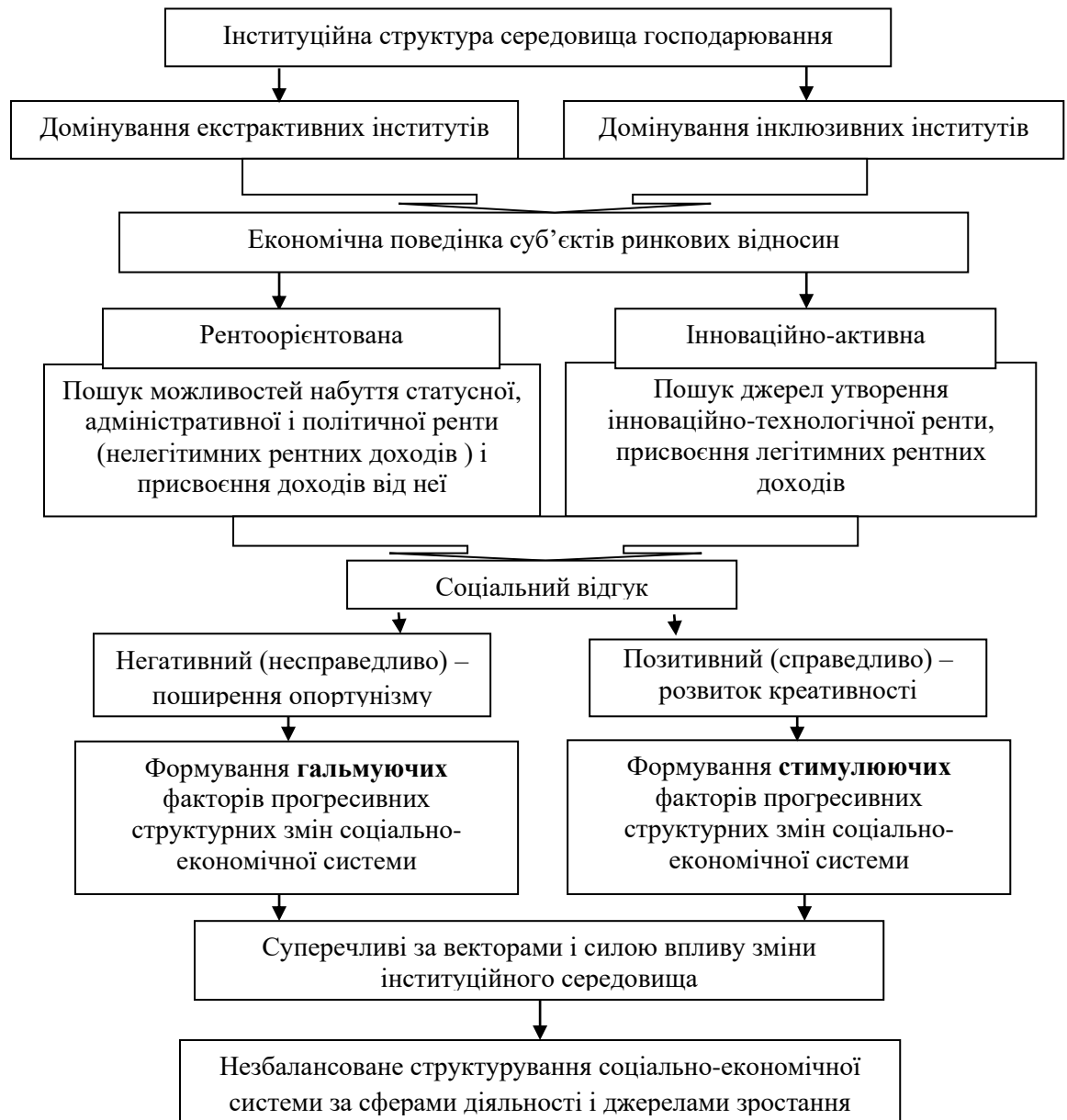


Рис. 2.6. Вплив структури інституційного середовища на структурні зміни в соціально-економічних системах

Джерело: розробка автора

Зважаючи на ринкову конкуренцію, у якій виживають ті, хто може створювати нові споживчі цінності, можна стверджувати, що *інклюзивні економічні інститути* стимулюють інновації та забезпечують стаке економічне зростання й більш рівномірний розподіл багатства в суспільстві, а саме це відповідає цілям сталого розвитку. І саме домінуюча присутність у структурі інституційного середовища країни інклюзивних інститутів формуватиме інноваційно-активну поведінку членів суспільства, яка буде насичена

конструктивними рішеннями щодо розвитку тих видів бізнесу, які ґрунтуються на унікальних знаннях і технологіях – а не спонукатиме активних членів соціуму до рентоорієнтованої поведінки, яка породжує/підтримує корупційні схеми в розподілі національного багатства й консервує чинний порядок ресурсовикористання.

Варто підкреслити, що зміна структури інституційного середовища України у бік посилення його інклюзивних характеристик має досягатися не лише удосконаленням змісту та нормативів його економічних складових, а й приведенням практики контролю за дотриманням чинного законодавства відповідно до стандартів цивілізованого світу. Це забезпечить не тільки зменшення корупційної складової в діяльності дозвільних і контролюючих інститутів, а й активізації інноваційної діяльності у виробничо-підприємницькому секторі національної економіки.

Зазначені зміни мають здійснюватися комплексно й системно, а не окремими указами чи постановами уряду або регіональних органів влади, які мають фрагментарний характер і розв'язують поточні проблеми життєдіяльності окремих (уразливих) верств населення країни чи регіону, як це інколи подається вітчизняними науковцями, що пропагують створення бізнесів для випуску продукції, призначеної для споживання такими соціальними групами або ж для залучення в такий бізнес осіб з обмеженими можливостями – для реалізації і їх інтелектуальних і творчих здібностей [352; 377].

Такої підтримки потребують не так окремі соціальні групи, як цілі сфери діяльності, однак підтримка має бути обґрунтованою – з позиції суспільної корисності. А вони, своєю чергою, повинні відповідати цілям сталого розвитку, конкретизованим як у регіональному, так і в галузевому розрізі (Дод. А, табл. А. б). Інституційна складова такої підтримки має формуватись у процесі тісної взаємодії бізнес-середовища, громадськості та представників державної влади й насичуватись інститутами, що мають інклюзивний характер.

Загалом реалізація завдань сталого розвитку економіки України потребує всебічної інституційної підтримки, яка на законодавчому рівні повинна

передбачати не лише інклюзивні податкові чи кредитні преференції інноваторам, а й має бути сформовано ефективний механізм державного регулювання економічної політики країни, який має містити дієві стимули до вирішення завдань сталого розвитку. Характеристики такого інституційного середовища та їх вплив на економічні та соціальні процеси узагальнено подано в табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Характеристики інституційного середовища структурної збалансованості сталого розвитку національної економіки

Характеристика	Вплив на економічні і соціальні процеси
Обґрунтоване поєднання інструментів державного регулювання і ринкового координування економічних процесів	Належна інституційна регламентація економічних відносин учасників ринку, мінімізація корупційної складової в їх рішеннях і діях
Наявність інституційних запобіжників створенню екстрактивних схем розподілу національного багатства (через розвиток громадянського суспільства)	Дотримання принципів соціальної справедливості щодо всіх верств населення, зменшення диференціації доходів та подолання бідності
Валентні податкові та кредитні преференції підприємницьким структурам, що розвивають високотехнологічні види економічної діяльності з високим рівнем доданої вартості	Підвищення інноваційної активності суб'єктів підприємництва, стимулювання до участі у фінансуванні прикладних досліджень і розробок спеціалізованих дослідницьких організацій чи університетів або ж до створення власних проектно-дослідницьких центрів чи лабораторій
Чіткі норми та регламенти щодо захисту прав інтелектуальної власності	Підвищення привабливості інтелектуальної праці та зміщення структури попиту на освітні послуги в бік розвитку новітніх інженерно-виробничих і технологічних спеціальностей, підвищення ефективності інноваційної діяльності суб'єктів підприємництва

Джерело: авторська розробка

Як видно зі змісту завдань, що мають вирішуватися інструментами інституційної регламентації економічної діяльності, в інституційному просторі

країни мають домінувати інклюзивні економічні інститути, які, з одного боку, створюватимуть рівні умови роботи на ринку для всіх суб'єктів економічної діяльності, а з іншого – сприятимуть обґрунтованими інституційними перевагами залученню в економічну активність усіх (в т.ч. уразливих) верств соціуму; це підвищуватиме соціальну активність населення країни й розширюватиме можливості розвитку та нарощування її інтелектуального капіталу, а як наслідок – сприятиме вирішенню завдань підвищення ефективності економічної діяльності та захисту довкілля. Тобто відбуватиметься розбудова інституційного середовища у бік витіснення екстрактивних інститутів і розширення сфери впливу інститутів, що відповідають завданням інклюзивного розвитку. У такий спосіб створюватиметься середовище “підприємницької інклюзії”, яке б збільшувало шанси на успіх широкої маси підприємців, що започатковують власний бізнес. А розвиток і використання потенціалу креативності як окремих працівників, так і творчих команд сприятиме збільшенню економічної складності промислової продукції вітчизняних підприємств, перетворюючи увесь підприємницький сектор у креативні з погляду пошуку способів формування конкурентних переваг компанії.

Системність у формуванні інституційного середовища сталого розвитку підвищуватиме його дієвість у процесах стимулювання інноваційно-технологічних і структурних зрушень у галузевому та регіональному розрізі. Завдяки цьому, на нашу думку, в країні формуватиметься інституційна матриця типу Y, яка відповідатиме завданням структурної збалансованості сталого розвитку, що забезпечуватиме економічне зростання за підтримання екологічної безпеки та прогресу у вирішенні завдань соціального характеру. А підприємницька активність у сфері створення й реалізації інноваційних проектів дасть змогу Україні знайти більш перспективне місце у світовому розподілі праці, позбутись статусу постачальника сировини й долучитись до “інклюзивної глобалізації” як продуцент високих технологій.

Висновки до другого розділу

1. Методологічно обґрунтовано гіпотезу про необхідність забезпечення структурної збалансованості сталого розвитку національної економіки. Вона враховує основні пріоритети концепції сталого розвитку, у своїй методологічній основі опирається на теорії конкуренції, еволюції та інституціональної економіки і поєднує науково-методичні підходи теорії цінності, теорії обмеженості, концепцій розвитку людського капіталу і стейкхолдерської взаємодії. З урахуванням цього диференційовано змістове наповнення і побудовано матрицю структурно-функціональних взаємозв'язків соціально-економічної системи макrorівня, яка охоплює її політичну, економічну, соціальну, екологічну, технологічну та інституційну складові.

2. Окреслено методологічне наповнення концепції “sustainable development”⁴⁴ в розрізі основних структурних складових. Зважаючи на особливості функціонування соціально-економічних систем, зазначено, що управління їх розвитком необхідно здійснювати як з позицій завдань досягнення структурної збалансованості системи для підтримання її у стані динамічної рівноваги в ході розвитку конкурентних переваг, так і з огляду на особливості соціальної (людської) компоненти системи, рефлексію та поведінкові переваги яких необхідно підпорядковувати цілям розвитку. З урахуванням цього підкреслено необхідність досягнення консенсусу в зіставленні інтересів усіх зацікавлених сторін, які можуть впливати на вибір траєкторії розвитку соціально-економічної системи, на перебіг і темпи реалізації кількісних і якісних змін та їх результати. Відтак під *управлінням структурною збалансованістю сталого розвитку* соціально-економічної системи запропоновано розглядати динамічний процес формування оптимальних пропорцій її майбутнього стану, який визначається рівнодійною векторів економічних та інших інтересів сукупності її акторів, узгодження позицій яких має відповідати пріоритетам сталого розвитку і

конкурентоспроможності та відбуватися за принципами стейкхолдерської взаємодії та соціального діалогу.

3. Аргументовано, що перехід України до стратегії сталого розвитку потребує обґрунтованих з позицій ресурсозабезпеченості та відповідності глобальним трендам структурних зрушень національної економіки. Структурні зрушення можуть стосуватися змін у диспозиції структурних елементів у загальній архітектурі соціально-економічних систем, їх функціональній чи галузевій взаємозалежності, регіональному розміщенню та інших якісних характеристиках, що змінює рівень їх впливу на функціонування системи та її кількісні характеристики. Акцентовано на технологічній домінанті структурних зрушень, яка має забезпечувати збалансований розвиток секторів економіки й підтримуватись інституційно.

4. На основі аналізу теорій економічного зростання зроблено висновок, що висока динамічність сучасного ринкового контексту, зумовлена стрімкими темпами науково-технічного прогресу, уможливорює реалізацію структурних зрушень лише за якісних змін наявної технологічної структури виробництва – для суттєвого підвищення в ній частки процесів, які за своїм сутнісним наповненням належать до вищих технологічних устроїв. Обґрунтовано сукупність принципів технологічного забезпечення позитивних структурних зрушень в економіці України та міжгалузевого економічного зростання.

5. Схарактеризовано відмінності в структурі капіталу індустріальної та постіндустріальної економіки з виокремленням їх пріоритетних складових і визначено умови формування технологічної основи структурної збалансованості сталого розвитку. Підкреслено, що структурні зрушення в економіці неможливі без змін у системі законодавчих (економічних, правових) норм, які стають підставою для прийняття й реалізації відповідних адміністративних рішень.

6. Опираючись на сучасні методологічні підходи інституціональної економіки щодо структурування інституційного середовища за характером

впливу його елементів на економічну поведінку учасників ринку (екстрактивні та інклюзивні інститути), сформовано авторське бачення впливу структури інституційного середовища на структурні зміни в соціально-економічних системах. Розроблено й обґрунтовано структурно-логічну схему механізму впливу інклюзивних інститутів на економічні процеси в Україні. Враховуючи те, що економічна поведінка суб'єктів ринку формується не тільки під впливом економічних, а й політичних інститутів та ідеологічних конструктів, які в сукупності формують інституційну матрицю країни, аргументовано, що для реалізації концепції сталого розвитку в інституційну матрицю України на законодавчому рівні має бути закладена така система координат, у якій мають переважати інклюзивні інститути. Це забезпечить трансформацію імперативів економічного зростання шляхом розвитку соціального капіталу країни, підвищення соціальної активності та залучення у процес якісних змін широких верств населення. Соціальна активність у розмаїтті її форм та результатів забезпечить генерування нових суспільно корисних ідей та їх реалізацію в різних сферах людської діяльності, що позитивно впливатиме на загальну економічну динаміку.

7. Висловлено авторську позицію, що побудова інституційної матриці інклюзивного типу має здійснюватись на основі урівноважування інтересів як суспільства в цілому, так і його найбільш активних економічних акторів, які виступатимуть стейкхолдерами прогресивних структурних зрушень. Аргументовано, що поведінка стейкхолдерів визначає адаптивні властивості соціально-економічних систем, тому потребує методологічного забезпечення процесу узгодження їх інтересів.

8. Згідно з концепцією сталого розвитку, у сукупності стейкхолдерів особливе місце мають займати “майбутні покоління”. Зазначено, що відобразити інтереси цієї групи стейкхолдерів можна лише умовно, керуючись критеріями соціального прогресу та збереження довкілля. Відстоювання інтересів майбутніх поколінь покладається на громадськість та органи

державного управління, що потребує створення відповідних регуляторів інституційного характеру. Їх призначення – спрямовувати активність нинішніх учасників ринку у бік створення нових знань і їх матеріалізації в нові споживчі цінності, що можуть успішно конкурувати на перспективних з погляду доданої вартості сегментах глобального ринку. Виходячи з цього, викладено авторську позицію щодо формування мотиваційної основи управління сталим розвитком, яка має забезпечувати консенсус зацікавлених груп шляхом формалізації інституційних регуляторів поведінки економічних акторів.

Результати досліджень, викладені у даному розділі, опубліковано в [176; 177; 300; 303; 306; 307; 308; 313; 315; 320; 323; 324; 325; 334; 336; 337; 574; 575]

В Розділі 2 використано матеріали з відповідним посиланням на такі наукові праці зі списку використаних джерел: [1; 2; 8; 9; 11; 15; 16; 18; 19; 21; 23; 28; 32; 36–38; 43; 50–54; 63–70; 76; 77; 83; 88; 90; 91; 114; 117; 118; 123; 129; 130; 132; 137; 139; 142; 146–149; 144–156; 158; 159; 161–163; 166; 167; 169; 179; 183; 185–187; 191; 192; 194; 196; 198; 205; 210; 213; 216–222; 238–243; 252; 261; 273; 274; 277; 279; 281; 282; 284; 291–294; 326–329; 331; 333; 345; 346; 348; 349; 351; 352; 355; 358; 359; 363; 366; 370; 375; 377; 379; 380; 382; 385; 393; 395; 398; 404; 408; 414; 415; 419; 422; 428; 429; 436; 437; 446; 448; 454; 461; 463; 466; 468; 469; 474; 485; 489; 493; 495; 496; 499; 505; 506–512; 515; 516; 523; 525–527; 535; 536; 553; 555; 557; 573; 578; 583; 584; 597; 602; 604; 613; 614; 619].

РОЗДІЛ 3

АНАЛІЗ СТРУКТУРНИХ ПРІОРИТЕТІВ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА ЇХ ВІДПОВІДНОСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИМ ВИКЛИКАМ

3.1. Глобальні економічні тренди і їх вплив на розвиток економіки України

Характерною ознакою кінця XX – початку XXI століття стало зростання економічної взаємозалежності країн усього світу внаслідок динамічного прискорення глобалізації економічних процесів, що зумовило збільшення обсягу та різноманітності міжнародного обміну товарами, послугами, інвестиціями, диверсифікацію структури міжнародної торгівлі, прискорення дифузії сучасних технологій та інтенсифікації міжнародної міграції робочої сили [24, с. 78]. Усе це відкриває нові можливості для національних економік розвинених країн, водночас несе з собою додаткові загрози для країн, що розвиваються. Сприяючи швидкому поширенню інновацій у сфері надсучасних технологій, глобалізація забезпечує зростання ефективності функціонування транснаціональних корпорацій, збільшуючи при цьому розрив між рівнями розвитку різних країн.

За даними багатьох макроекономічних досліджень, розвиток світової економіки відбувається за сценарієм зростаючої поляризації – на одному її полюсі концентруються країни так званого “золотого мільярда” – глобальні лідери економічного розвитку, серед яких провідні позиції посідають нині США і Китай. Частка цих країн у світовому доході постійно зростає (так, у 2002 р. частка Китаю у світовому ВВП складала 4,3%, а в 2020 – вже 16%) [479]. Згідно з дослідженнями В. Іноземцева, “за останні 20 років XX ст. частка країн “золотого мільярда” зросла з 70 до 82,7%, тоді як частка країн, що розвиваються, знизилась із 30 до 17,3%” [138, с. 72]. Основними складовими їх

успіху (якщо не брати до уваги накопичений капітал) є все те, що ґрунтується на розвитку людського капіталу: розвиток соціальних відносин, зростання рівня інтелекту, екологічні пріоритети тощо. Саме завдяки активному використанню інтелектуального ресурсу продукція в країнах “золотого мільярда” характеризується більшою наукомісткістю і має високу споживчу цінність.

Однак для більшості країн економічна глобалізація створює зовсім інші та набагато складніші умови розвитку, тому вони й далі залишаються на узбіччі світової економіки, постійно пристосовуючись і відшукуючи можливості включатись у глобальні ланцюжки створення цінності хоча б у статусі постачальника обмежених ресурсів. До таких країн належить і Україна, вхідження якої до СОТ, а пізніше – підписання угоди про асоціацію з ЄС – значно прискорило проникнення транснаціональних корпорацій на внутрішній ринок. Для збереження свого місця на ньому вітчизняним виробникам доводиться докладати все більше зусиль, оперативно реагуючи на нові виклики й відшукуючи нові способи формування конкурентних переваг, зокрема, у доволі вузьких нішах.

При цьому зростання ролі науково-технічного прогресу в процесах життєзабезпечення людських спільнот та його стрімкий розвиток в умовах глобального інформаційного обміну суттєво змінили значущість традиційних чинників у формуванні конкурентних переваг – збільшивши масштаби і розширюючи поле організаційної взаємодії, вони надзвичайно урізноманітнили форми організації економічної діяльності, зробивши більш доступними обмежені ресурси та зменшивши вигоду від їх використання окремими учасниками ринку. А досягнення у сфері інформаційних технологій дозволили перевести значну частину бізнес-процесів у віртуальну площину, суттєво скорочуючи час прийняття рішень внаслідок алгоритмізації організаційних рутин і таргетування поведінки споживачів, що давало змогу зменшувати виробничо-збутові витрати.

Водночас поглиблення соціально-економічних суперечностей за ринки та ресурси між глобальними економічними гравцями впродовж останніх

десятиліть, посилене стрімким розгортанням пандемії COVID-19, поставило під сумнів раціональність глобального розподілу праці, що зараз існує, зумовивши порушення ритміки логістичних і фінансових потоків. Відтак набула нової гостроти проблема структурного переформатування бізнес-процесів – для підтримання здатності суб’єктів господарювання і національних економік забезпечувати необхідний рівень економічного зростання. Тим більше, що впродовж останніх 15 років у світовій економіці стали проявлятися чіткі ознаки стійкості деструктивних трендів. Це стосується, зокрема, масштабзації економічної діяльності ТНК на глобальних ринках. Динаміка цих процесів останніми роками набула від’ємного характеру – починаючи з 2007 року обсяги міжнародної торгівлі та інвестицій співвідносно світового ВВП падають, – і цей тренд є доволі стійким (рис. 3.1)

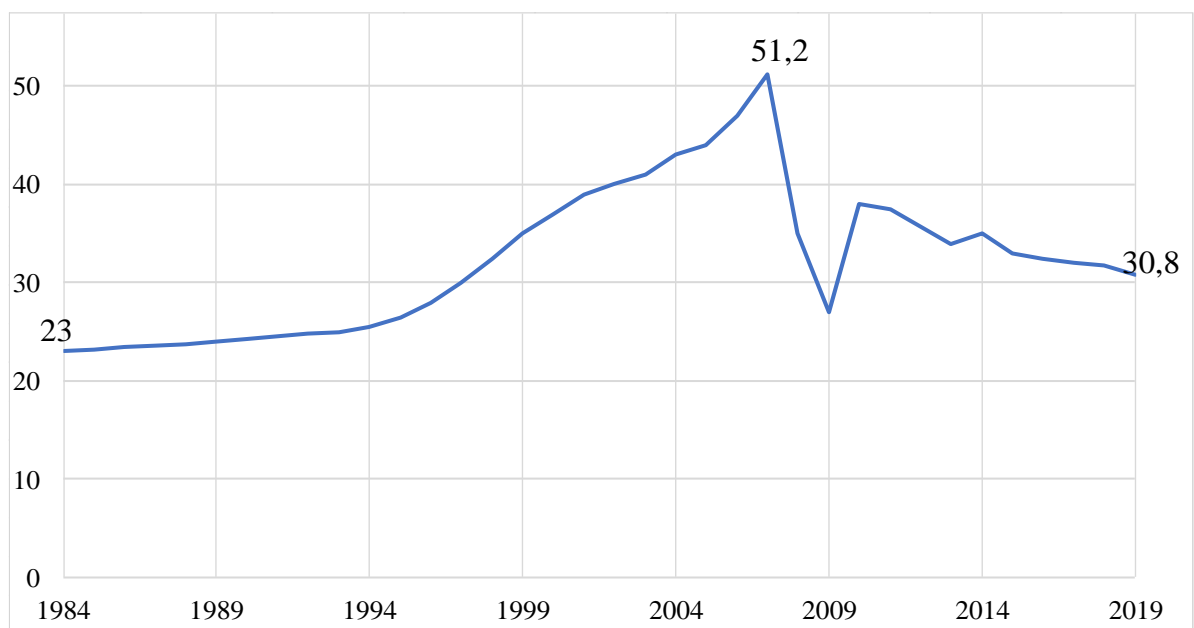


Рис. 3.1. Співвідношення обсягів міжнародної торгівлі та інвестицій і світового ВВП, %

Джерело: Побудовано за [615]

Звичайно, провідну роль у цьому відіграла криза на фінансовому ринку 2008–2009 років, однак тенденція збереглась і, як видно з рис. 3.1, після деякого відновлення у 2010 році в наступні 2 роки зниження обсягів міжнародної

торгівлі та інвестицій набуло стійкості. Доволі відчутно на обсяги міжнародної торгівлі вплинуло посилення економічного протистояння між США та Китаєм. Запровадження США у 2018 р. високих імпорتنих тарифів на товари з Китаю (і відповідні заходи Китаю) помітно скоротило не лише обсяги торгівлі, але й замовлення і запаси товарної маси, необхідні для розширення торгівлі, що зменшило глобальний попит загалом. Далися ознаки й торговельні дисбаланси внаслідок виходу Великої Британії з ЄС (зниження взаємного попиту та обсягів торгівлі), а також обмеження міжнародної торгівлі через запровадження протекціоністських обмежень в інших країнах – усе це спричинило помітне погіршення глобальної економічної динаміки [13].

Надзвичайно великий деструктивний вплив на світову економіку спричинила пандемія Covid-19, під впливом якої порушилась крихка рівновага, що склалася у сфері міжнародного розподілу праці. У ній все чіткіше проглядають і все стрімкіше розгортаються процеси переформатування бізнес-моделей – на зміну тим, що раніше охоплювали широкий географічний простір у пошуку джерел дешевих ресурсів (процеси глобалізації), приходять ті, що спираються на власні ресурси, натомість зменшуючи логістичні та інші підприємницькі ризики, пов'язані з віддаленістю учасників бізнес-процесів (деглобалізація).

Нині у світовій економіці тривають деструктивні процеси, що характеризуються значними змінами у структурі, формах і методах реалізації інтересів не тільки глобальних економічних гравців, а й менш потужних суб'єктів економічної діяльності. Деструктивний вплив глобалізації проявляється як на макро-, так і на мікрорівні. На макрорівні глобалізація є знаряддям подальшої диференціації світового економічного простору в боротьбі за природні ресурси та споживчі ринки. Як наслідок зростаючі масштаби глобалізації простору економічної взаємодії є деструктивними для більшості учасників ринку продукції масового споживання, тобто проявляються на мікрорівні. Неспроможні опиратися конкурентному тиску транснаціональних компаній (ТНК), менш потужні підприємства змушені

звужувати свою діяльність, позбуваючись так званих “зайвих” елементів (тих, що вимагають додаткових витрат на їх утримання, але не дають видимої віддачі в найближчому часі – соціальна інфраструктура, відділи досліджень і розробок, розвиток персоналу тощо). Як результат основні акценти в конкурентній боротьбі для таких економічних акторів зміщуються в бік нішевих стратегій, що обмежує масштаби їх кількісного зростання.

Це відбувається не тільки на рівні окремих суб’єктів господарювання, а й на рівні національних економік, які все більше втрачають здатність до самовідтворення, спеціалізуючись переважно на виробництві вузького кола продукції. Свідченням цьому є індекс складності економічної діяльності (The Economic Complexity Index, ECI), який є “цілісним відображенням міри виробничих можливостей великих економічних систем (як правило, міст, регіонів, національних економік) [483]. Цим індексом А. Ідальго та Р. Хаусман (які ввели його в науковий обіг) прагнули визначити накопичені населенням знання, які знайшли практичне застосування в економічній діяльності країн та регіонів. Що складнішою є структура знань, яка зберігається в певній економічній системі, то складніші й більш конкурентоспроможні товари вона здатна виробляти як для внутрішнього споживання, так і для експорту, адже знання втілюються в технології, які поширюються на суміжні галузі, виступаючи як каталізатором, так і мультиплікатором економічного зростання [481].

Значення індексу економічної складності економіки визначають за спеціальною методикою, яка враховує сукупну технологічну складність продукції, що випускається кожною країною. Спрощено цей показник розраховується за всією сукупністю продукції, що йде на експорт, на основі моделі Баласси [425], яка передбачає формування матриці “країна – товар”:

$$\{M\}_{cp} = I(RCA_{cp} > 1), \quad (3.1)$$

де $I(.)$ – стандартна функція-індикатор, а показник RCA_{cp} відображає величину виявленої порівняльної переваги країни c у виробництві товару p .

Якщо $RCAs_p$ для товару p більше одиниці, то можна зробити висновок, що країна має конкурентну перевагу в його виробництві. У такому разі функція $I(.)$ має значення 1, в іншому разі – 0. Так утворюється бінарна матриця M .

Статистичною базою для побудови матриці є база проекту Atlas of Economic Complexity 2, яка є у вільному доступі й формується на основі даних міжнародної торгівлі Comtrade [601]. Для розрахунку ЕСІ необхідно оцінити диверсифікацію економіки країни (показник k_c), а також поширеність товарів, що виробляються в ній у інших країнах (експортуються до них) – показник k_p). Формули для розрахунку цих показників подані нижче:

$$k_{c,0} = \sum_p M_{cp} \quad (3.2)$$

$$k_{p,0} = \sum_c M_{cp} \quad (3.3)$$

Наприклад, формула для показника k_c показує, у якій кількості товарів у країни c є конкурентні переваги. Це впливає з підсумовування за відповідним рядком c , у якому значення комірки матриці відповідає наявності конкурентної переваги при експорті товару p . Якщо країна має конкурентної переваги в товарі, який експортується значною кількістю країн, то навряд чи для виробництва цього товару необхідний значний обсяг знань. І навпаки, якщо товар експортується обмеженою кількістю країн, економічна складність яких висока, то цей товар сам є високотехнологічним. Значення ЕСІ перебуває в інтервалі $[-3; +3]$. Від'ємне значення показника вказує на те, що країна не має достатньо знань для виробництва високотехнологічних видів продукції. Для врахування цього у формули (3.2) і (3.3) вносяться корективи:

$$k_{c,N} = \frac{1}{k_{c,0}} \sum_p M_{cp} k_{p,N-1} \quad (3.4)$$

$$k_{p,N} = \frac{1}{k_{p,0}} \sum_c M_{cp} k_{c,N-1} \quad (3.5)$$

Граничним рішенням цих рекурентних рівнянь є власний вектор \vec{K} , який пов'язаний з другим власним значенням матриці, що деталізовано подано в [482]:

$$(\tilde{M})_{cc'} = \sum_p \frac{M_{cp}M_{c'p}}{k_{c,0}k_{p,0}} \quad (3.6)$$

Для розрахунку індексу економічної складності вектор \vec{K} нормується:

$$ECI = \frac{\vec{K} - \text{mean}(\vec{K})}{\text{st.d.}(\vec{K})} \quad (3.7)$$

де $\text{mean}(\cdot)$ – середнє значення елементів вектора, $\text{st.d.}(\cdot)$ – їх стандартне відхилення.

Не ставлячи перед собою завдання перевірити вже наявні розрахунки показника ECI, але скориставшись ними, зазначимо, що за цим показником Україна посідає 44 місце в рейтингу зі 133 країн, що підлягали дослідженню, з показником 0,37. Найвищий індекс у Японії – 2,43; Південна Корея посідає 3 місце в рейтингу з показником 2,11; США – 11 місце з показником 1,55; Китай – 18 місце (1,34); Білорусь – 29 місце з показником 0,89. Згідно з проведеним за цією методикою у 2018 р. дослідженням, найбільш високі темпи зростання економіки демонструє Індія – за рік 7,9%. Цьому зростанню сприяє диверсифікація знань – як видно з наведених у табл. 3.1 (що побудована за продуктовою структурою експорту [423]), за 5 років Індія додала в рейтингу 10 позицій. Доволі неоднозначно за цим показником можна оцінити становище в Росії, основним складником експортного потенціалу якої (понад 70%) є енергоресурси (газ, нафта й меншою мірою – нафтопродукти). Однак вона впродовж 2013–2018 рр. підвищила свій рейтинг на 1 позицію, тоді як Україна за цей же час 1 позицію втратила (табл. 3.1).

Звичайно, з огляду на 44 місце України зі 190 країн, що беруть участь у міжнародній торгівлі товарами, – це непогано. Але це колишні заслуги, адже багато підприємств, що виготовляли й експортували складну технічну

продукцію у відчутних обсягах, на сьогодні ледве підтримують своє виробництво, значно скоротивши свій персонал і перейшовши на виробництво простих комплектуючих.

Таблиця 3.1

Місце України в рейтингу складності економіки країн

Ранг	Країна	Індекс економічної складності (2018)	Зміна через 5 років (2013–2018)	Зміна через 10 років (2008–2018)
1	Японія	2,43	-	-
2	Швейцарія	2,17	+1	+1
3	Південна Корея	2,11	+4	+8
4	Німеччина	2,09	-2	-1
5	Сінгапур	1,85	-	-1
6	Австрія	1,81	-2	+1
7	Чеська Республіка	1,80	-1	+2
8	Швеція	1,70	-	-3
9	Угорщина	1,66	-	+5
10	Словенія	1,62	+3	+3
11	Сполучені Штати	1,55	+1	+1
			
18	Китай	1,34	-	+6
19	Мексика	1,29	-	-
20	Ізраїль	1,20	+6	+3
			
29	Білорусь	0,89	-7	-1
			
42	Індія	0,54	+10	+8
44	Україна	0,37	-1	-
			
64	Росія	-0,04	+1	-3
65	Грузія	-0,04	-1	+21
			
133	Нігерія	-1,90	-2	-3

Як видно з табл. 3.1, позитивних зрушень у збільшенні рівня випуску високотехнологічної продукції в Україні не відбувається. Навпаки ситуація лише погіршується, адже виробничі комплекси деградують, зношуючись не лише фізично, а й морально (згідно зі статистичними даними, рівень зносу основних засобів у промисловому секторі України сягає майже 60% (у переробній промисловості – 51,4%; виробництві харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – 42,%; машинобудуванні – від 51,8 до 60,3% залежно від підгалузі) [107].

Згідно з теорією економічної складності, конкретні продукти можуть виготовлятися за наявності певної комбінації виробничих потужностей, яка є унікальною для кожної країни [581]. Тому індекс економічної складності дає змогу оцінити “... наближення експортного кошика до технологічної частини світового експортного простору” [190]. Так, як підкреслюють К. Волошенко зі співавторами, він показує “близькість країни до центрів створення найбільшої цінності” [608]. Не підлягає сумніву, що такі центри формуються нині там, де домінують технології 5–6 технологічних устроїв. Це засвідчує і динаміка розвитку Китаю – як видно із табл. 3.1, за останні 10 років у цій країні на 6 пунктів зріс показник економічної складності. Китай посідає 18 місце за цим показником, лише трохи відстаючи від США і навіть випереджаючи Ізраїль, який перебуває на 20 місці.

Ключову роль у такому технологічному стрибку Китаю відіграла державна економічна політика, яка забезпечила значні преференції для локалізації високотехнологічних виробництв у густонаселених провінціях та великих містах. І якщо спершу це були виведені на аутсорсинг провідними світовими компаніями лише окремі бізнес-процеси з доволі примітивним способом створення доданої вартості, то сьогодні китайські виробники посідають провідні позиції не тільки в машинобудуванні, а й у розвитку найбільш технологічних видів діяльності – інформаційних, аерокосмічних,

біотехнологій, генної інженерії. Зокрема, в одній лише провінції Ухань (яка є однією з високоіндустріальних китайських провінцій) функціонують понад 200 компаній зі списку Fortune Global 500 [593].

З теорії економічної складності випливає: що вищим є індекс економічної складності для країни, то краще в ній використовується економічний потенціал знань – для диверсифікації ноу-хау, урізноманітнення напрямів технологічного розвитку промислового виробництва, зростання експортних позицій країни в міжнародній торгівлі товарами й послугами та збільшення її присутності на різних ринках і їх сегментах. Зрештою, тим кращі перспективи країна має для економічного зростання, адже накопичення продуктивних знань та їх використання у все більш складних галузях формує для цього необхідні умови.

Для нашого дослідження цей показник цінний тим, що виявляє “можливості регіонів до створення і практичної реалізації нових знань” [547], а отже, дає змогу по-новому поглянути на питання структурних змін в економіці для її розвитку та зростання. Якщо традиційно передбачалось для цього спрямовувати ресурси у види діяльності з вищою продуктивністю, то підхід з позиції теорії економічної складності передбачає процес навчання тому, як виробляти і експортувати більш складні продукти.

Дослідники, які вивчали залежність між структурою експорту продукції країн і рівнем її диверсифікації, дійшли висновку, що висока ресурсна насиченість експорту суттєво обмежує диверсифікацію економіки (для чого розвивати технологічно складні виробництва, якщо можна експортувати великі обсяги сировини?). Однак це обмежує можливості економічного зростання [450]. Такі висновки авторів є важливими для України, експорт якої є перенасиченим продуктами сировинно-ресурсного характеру й низькою доданою вартістю. Це видно з даних табл. 3.2, у якій наведено динаміку експорту найважливіших груп товарів з України і його структури.

Таблиця 3.2

Динаміка обсягів (\$ млн США) і структури (%) експорту України за основними товарними групами

Товарна група і її позначення	Роки							
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Чорні метали (72),	14314,8	12905,4	8077,6	7247,2	8666,2	9937,0	8736,0	7690,7
– частка, %	23,0	23,9	21,2	19,9	20,0	21,0	17,5	15,6
Зернові культури (10)	6351,7	6544,1	6057,5	6073,9	6501,1	7240,6	9633,3	9417,3
– частка, %	10,2	12,1	15,9	16,7	15,0	15,3	19,2	19,1
Жири та олії тваринного або рослинного походження (15)	3497,4	3822,0	3299,8	3963,0	4605,7	4496,5	4732,2	5759,6
– частка, %	5,6	7,1	8,7	10,9	10,6	9,5	9,5	11,7
Готові харчові продукти (IV)	3500,5	3096,3	2468,4	2450,1	2826,7	3018,6	3220,4	3361,1
– частка, %	5,6	5,7	6,5	6,7	6,5	6,4	6,4	6,8
Руди, шлак і зола (26)	3796,8	3472,4	2216,5	1954,6	2735,7	3035,2	3590,2	4420,7
– частка, %	6,1	6,4	5,8	5,4	6,3	6,4	7,2	9,0
Палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки (27)	2689,3	2012,1	488,0	446,5	790,2	861,3	863,0	555,4
– частка, %	4,3	3,7	1,3	1,2	1,8	1,8	1,7	1,1
Реактори ядерні, котли, машини (84)	3732,4	2977,1	1961,6	1561,3	1728,0	1724,3	1692,4	1914,2
– частка, %	6,0	5,5	5,1	4,3	4,0	3,6	3,4	3,9
Електричні машини (85)	3094,1	2680,1	1979,2	2076,7	2548,8	2930,4	2772,0	2572,9
– частка, %	5,0	5,0	5,2	5,7	5,9	6,2	5,5	5,2
Продукція хімічної промисловості(VI)	4008,9	3054,1	2130,8	1558,2	1660,6	1871,3	1930,8	2020,2
– частка, %	6,4	5,7	5,6	4,3	3,8	4,0	3,9	4,1

Джерело: сформовано автором за [357]

У переліку експортованих товарів виокремлено 7 традиційних товарних груп, які складають найбільшу частку експорту, більшість з яких належать до низькотехнологічних (чорні метали, зернові культури, руди, шлак і зола). Як видно з наведених даних, у структурі експорту України впродовж усього періоду дослідження майже не відбулось значних змін – у 2020 р. в ній так само переважають сировинні товарні групи, як і в 2013 р. Проте у 2019–2020 роках дещо зменшилась частка експорту чорних металів (відповідно до 17,5 % і 15,6% – проти 23,0% у 2013 р.) та майже вдвічі зросла частка експорту зернових культур (до 19,1% у 2020 р. проти 10,2% у 2013 р.). Найбільше зростання цієї експортної позиції відбулось у 2019 і 2020 рр. і в абсолютному вираженні – якщо в 2013 р. обсяги експорту зернових культур склали 6351,7 млн дол США, то в 2019 р. – вже 9633,3 млн дол. Тобто на третину більше. У 2020 р. ці обсяги дещо знизились – до 9417,3 млн дол США.

Така ж тенденція спостерігається і для іншої товарної позиції – “Жири та олії тваринного або рослинного походження”, її частка зросла у 2020 р. більш ніж удвічі проти 2013 р. – з 5,6 до 11,7%. Однак ця продукція також не потребує високих технологій для свого виробництва і належить до числа товарів з низькою доданою вартістю. До того ж вирощування технічних культур для виробництва жирів рослинного походження зумовлює значну деградацію земельних ресурсів. Свою роль у зростанні експорту таких товарів відіграв договір про асоціацію з ЄС, за яким щорічно знижується ставка вивізного мита – наразі вона складає всього 5%. З урахуванням того, що експортерам повертається ПДВ, їм більш вигідно експортувати ці товари, ніж продавати їх на внутрішньому ринку. Однак для України більш вигідно було б розвивати власні переробні виробництва. Так, замість нарощування експорту насіння ріпаку доцільно було б в Україні розвивати потужності для його переробки, а відтак – експортувати “зелене” дизельне паливо та мастила. Тим самим підвищувалась би додана вартість експортного товару, а отже, збільшувались би доходи в бюджет країни.

На жаль, сировинна спрямованість проявляється й у структурі експорту готових харчових продуктів – майже половину загального обсягу їх експорту складають відходи харчової промисловості. А це означає, що переробні технології в цій галузі в Україні не є безвідходними, водночас такі відходи мають попит за кордоном – їх переробляють у цінну сировину для парфумерної та кондитерської промисловості, при виготовленні фармацевтичних виробів тощо. Загалом, згідно зі статистичними даними і зробленими на основі їх аналізу висновками експертів, співвідношення експортних позицій сировини і продуктів її переробки у 2018 р. становило 9 : 1 [124; 342]. І хоча в 2020–2021 рр. на світовому ринку ціни на сировину стрибкоподібно зросли, що дало змогу Україні отримати додатковий валютний виторг, проте в довгостроковій перспективі (з погляду формування ВВП) це не вигідно – втрачається можливість створення нових робочих місць, нарощування доданої вартості в межах України.

Низький експортний потенціал мають і багато підприємств іншої промислової спеціалізації, сумарна частка яких коливається в межах десятих, а то і сотих відсотка від загального обсягу експорту. А в останні роки вони почали втрачати і внутрішні ринки, що спричинило значний спад виробництва промислової продукції. Згідно з даними офіційної статистики, у 2019–2020 роках такий спад охопив майже всі сектори промислового виробництва, крім хімічної та фармацевтичної промисловості й виробництва гумових виробів і неметалевої продукції, де збереглась позитивна динаміка, хоча й зростання було незначним – на рівні 3–5% (Дод. Б, табл. Б.1). Найбільші темпи зростання (причому стабільні з 2016 року) показала хімічна промисловість – у 2020 р. це зростання склало 5,1%, в попередні 2 роки – на рівні 13–15%. А найгірше становище – у машинобудуванні, де в 2019 р. і 2020 р. виробництво впало відповідно на 2,2% і 17,6%. Загалом по промисловості спад виробництва у 2020 р. склав 4,5%, а в галузях переробної промисловості – 5,9%. Водночас у 2016–2018 роках динаміка промислового сектору економіки України була позитивною майже за всіма галузевими групами (рис. 3.2).

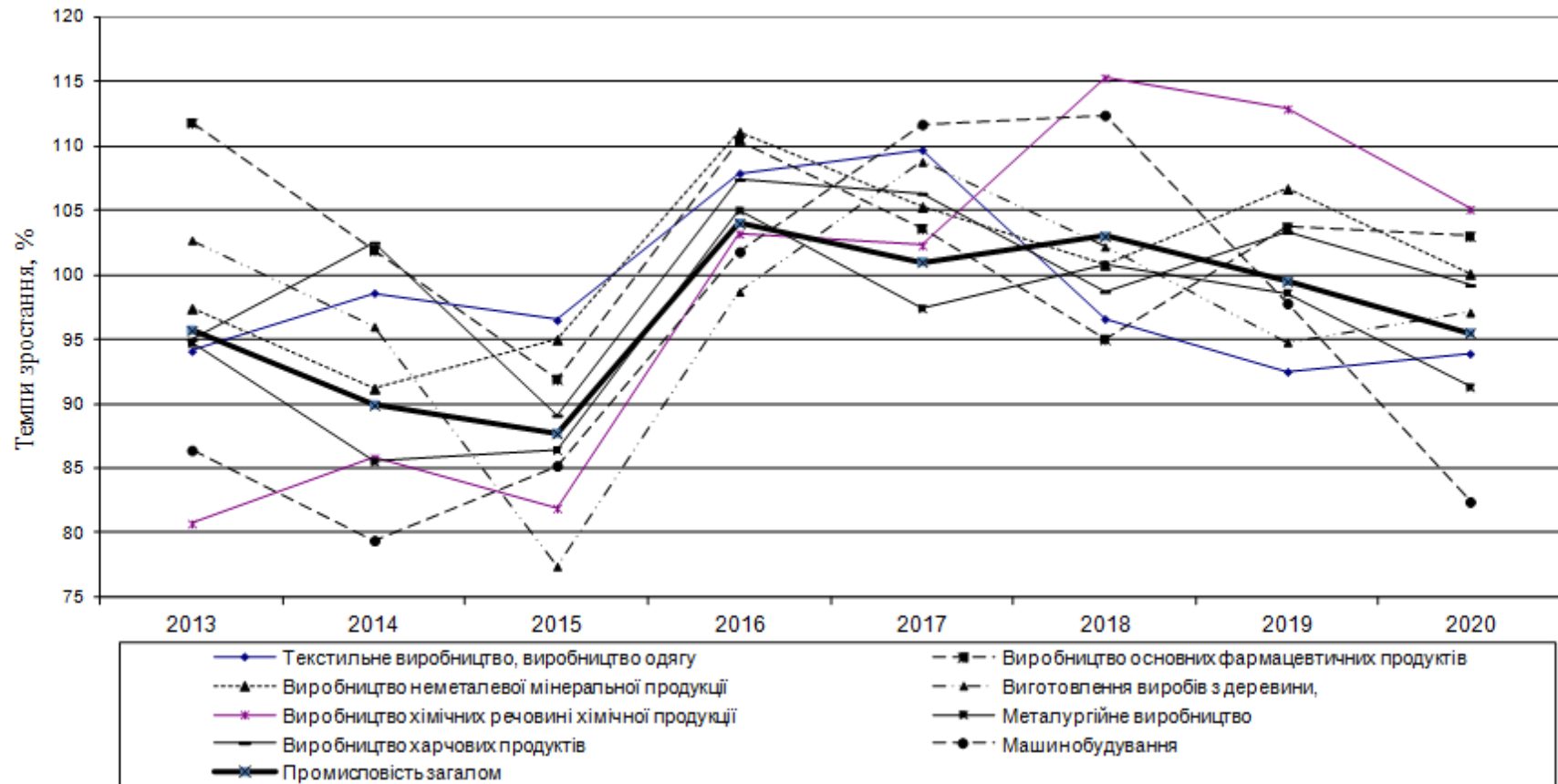


Рис. 3.2. Індеси промислової продукції України за видами діяльності у 2013–2020 роках, %

Джерело: побудовано автором за [104]

Звичайно, можна стверджувати, що 2020 рік є стресовим для економіки всіх країн через пандемію Covid-19. Однак негативні тенденції розвитку вітчизняної економіки стали помітними вже у 2019 р., коли індекс промислової продукції склав 99,5%, а в машинобудуванні – 97,8%. І це засвідчує зроблені вище висновки про те, що для забезпечення сталого розвитку України необхідно здійснити структурні зрушення в економіці – для збільшення кількості підприємств, що працюють у високотехнологічних секторах.

Згідно з визначенням Організації економічного співробітництва, економічно стійкою (а отже, здатною забезпечити стале економічне зростання) можна назвати таку структуру національної економіки, у якій досягнуто баланс галузевих і технологічних структурних співвідношень. При цьому технологічну структуру оцінюють у розрізі переробної промисловості (частка якої, своєю чергою, має становити близько 20% від обсягу національної економіки); оптимально технологічна структура повинна бути такою (цит. за [376]):

- близько 50% – сумарна частка високотехнологічних (20%) та середньотехнологічних (30%) виробництв;
- приблизно 50% – сумарна частка низькотехнологічних (30%) та середньонизькотехнологічних (20%) виробництв.

Згідно з Європейською класифікацією, до високотехнологічних секторів належать фармацевтика, медична хімія, біотехнології; виготовлення комп'ютерної та офісної техніки; виготовлення обладнання та телерадіоапаратури та засобів зв'язку; виготовлення медичних, точних і оптичних інструментів, годинників; виготовлення літаків та космічних апаратів (Дод. Б, табл. Б. 2). В Україні в цьому секторі працює дуже мало підприємств, які можуть конкурувати своєю продукцією на світових ринках. Їх продукція складає близько 1% від усієї продукції переробної промисловості.

До середньовисокотехнологічного сектору належать: електротехнічна промисловість, приладобудування, верстатобудування й інструментальна промисловість, авіакосмічна промисловість, виробництво побутових приладів і

машин, поліграфічна промисловість; наразі їх частка в структурі економіки України складає всього близько 5 %.

Як видно з наведеного класифікатора, до сектора високих технологій належить також і частина підприємств машинобудування (виробництво електричного та електронного устаткування). І, як показують дані про структуру експорту (див. табл. 3.2), цей сектор в Україні також поступово втрачає свою здатність задовольняти споживчий попит на ринках інших країн. Більш-менш примітні обсяги експорту бачимо лише в позиціях “Електричні машини” та “Реактори ядерні, котли, машини”, за якими якщо і відбулось зниження, то незначне. Але товари кожної з цих позицій складають лише 5–6% від загального обсягу товарного експорту, що надзвичайно мало. Більш високотехнологічні товари – оптика, електроніка, комп’ютерна техніка, літальні апарати, суднобудування займають менше ніж 1% від обсягу експорту.

Добре ілюструють негативну динаміку експортних можливостей України і дані щодо сальдо експорту-імпорту з окремими країнами. Зокрема, з Китаєм, який за обсягами цих операцій в Україні у 2020–2021 рр. вийшов на перше місце. Так, за перше півріччя 2021 року обсяги експорту китайських товарів до України склали 4,57 млрд дол США, у тому числі – продукції машинобудування – на суму 2,5 млрд дол США (більше ніж половина загального обсягу експорту); меблів – на суму 110 млн дол, виробів з чорних металів – на суму 99 млн дол; фармацевтичних виробів – на 73 млн дол; решта – також промислова продукція різного призначення. За цей же період Україна експортувала до Китаю товарів на співставну суму (4,28 млрд дол США), однак структура експорту була зовсім іншою – майже вся складається з сировини: руда – 1,82 млрд дол; зерно – 1,24 млрд дол; олія та макуха (0,8 млрд дол); чорні метали (87 млн дол) деревина (75 млн дол). А продукція українських машинобудівників у структурі експорту до Китаю складає менше 1% (27 млн дол), тобто, менше у 100 разів, ніж Китай експортує в Україну [357].

Загалом, за останніми даними, продукція машинобудування України у 2019 р. займала всього 0,3% від обсягу світового ринку (рис. 3.3) [514].

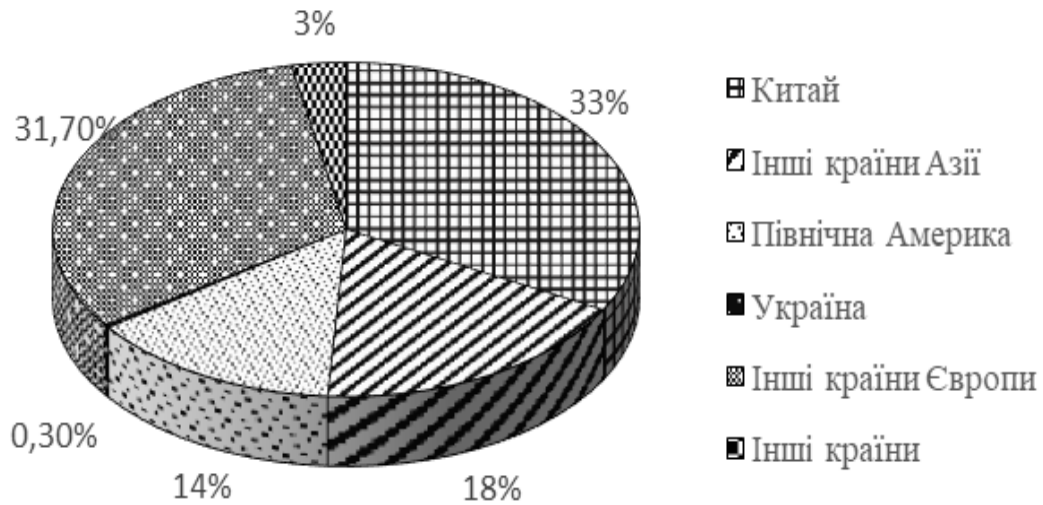


Рис. 3.3. Структура світового товарообігу продукції машинобудування у 2019 р. %

Джерело: побудовано автором за [514].

На внутрішньому ринку продукція машинобудування також стає все менш затребуваною вітчизняними споживачами, підтвердженням чого є більш ніж 17% спад виробництва машинобудівної продукції у 2020 р. (див. рис. 3.2). Втрачаючи здатність виготовляти складну продукцію, Україна все більше розбалансовує свій потенціал сталого розвитку – не тільки у сфері економічного зростання (внаслідок кращого ресурсовикористання), а й у сфері соціального та екологічно безпечного прогресу.

Загалом наведені вище результати статистичної оцінки структури експорту економіки України дають підстави стверджувати, що її ресурсний потенціал використовується вкрай неефективно. І хоча кон'юнктура світового ринку, яка склалась у 2020–2021 роках (стрімке і значне зростання цін на сировину різних видів, яка займає в структурі експорту України більше ніж 70%), є цілком сприятливою для України, що дає змогу отримати значне зростання виторгу від її експорту, все ж кращих результатів можна досягти,

якщо збільшувати рівень переробки цієї сировини на промислових підприємствах всередині країни.

Якщо розглядати результати структурно-динамічного аналізу експортних операцій України через призму теорії економічної складності, то стає очевидним, що структура національної економіки стає все менш комплементарною в частині розвитку інтелектуального потенціалу людських ресурсів для ефективного використання ресурсів природних. Прямим свідченням цього є процеси, які відбуваються в сфері вищої освіти – з кожним роком падає попит на інженерні спеціальності (які дають змогу набути знань і навичок винахідництва, розуміння галузевої специфіки організації виробничих процесів, трендів впливу загальних закономірностей на техніко-технологічне оновлення підприємств) і зростає попит на спеціальності в сфері послуг (правових, управлінських, фінансових, соціальної підтримки, індивідуального обслуговування тощо). За подальшого поглиблення таких диспропорцій у розвитку компетентнісної складової виробничо-господарської діяльності (які все більш очевидно проявляються й внаслідок зростання мобільності молодих фахівців, їх емігрування в інші країни), вести мову про відновлення промислового потенціалу України, про структурну збалансованість національної економіки в досяжній перспективі не має сенсу.

З урахуванням викладеного вище і зважаючи на те, що одним із глобальних трендів світової економіки є зростання ролі інтелектуальних ресурсів у забезпеченні економічного зростання, видається доцільним акцентувати на досягненні відповідності між інтелектуальною і матеріальною складовою ресурсного потенціалу соціально-економічної системи, його структурну збалансованість. Для цього доцільно розглядати таку відповідність з позицій як системного підходу, так і теорії економічної складності. У цьому зв'язку і з урахуванням цілей дисертаційної роботи пропонуємо ввести термін “структурно-збалансований ресурсний потенціал національної економіки”, трактуючи його як комплементарну завдяки встановленим правилам

економічної взаємодії сукупності матеріальних і нематеріальних ресурсів, співвідношення яких в існуючих та перспективних ланцюгах створення споживчих цінностей забезпечує необхідний рівень екологічної безпеки і сприяє максимізації загального суспільно-корисного результату та сталій динаміці економічного зростання в глобальному економічному просторі.

У контексті цього визначення доцільно узагальнити результати трансформаційних процесів у промисловому секторі економіки України. Зважаючи на те, що перехід до ринкової економіки розпочинався за моделлю соціально-економічного лібералізму, який передбачав мінімізацію впливу держави на економічні процеси та надавав перевагу економічному зростанню внаслідок підприємницької ініціативи, за відсутності дієвого контролю за змістом такої ініціативи підприємництво перетворилось на інструмент пошуку способів легкого заробляння грошей і спричинило деструктивний вплив на сформовані виробничо-господарські комплекси в багатьох сферах економічної діяльності, деформувало структуру її ресурсного, виробничого й експортного потенціалів (табл. 3.3).

Можна стверджувати, що й наразі ці процеси тривають, і вони посилюють структурну розбалансованість національної економіки та не відповідають стратегічним пріоритетам сталого розвитку. Особливо небезпечною є технологічна деградація економіки, яка відкинула назад не тільки промислові галузі, а й зумовила деградацію інтелекту, оскільки перестали бути затребуваними багато інженерно-технічних спеціальностей, а сама промисловість виявилась затиснутою в межах 3–4-го технологічних устроїв.

Отже, для забезпечення технологічної основи сталого розвитку та формування необхідних умов для реалізації завдань соціального й екологічного прогресу в Україні необхідно подолати технологічне відставання, насичуючи економіку високотехнологічними виробництвами і створюючи технологічні передумови для реалізації потенціалу “економіки знань”.

Проблемні аспекти і наслідки економічних трансформацій у промисловому секторі економіки України

Проблемні аспекти трансформацій економіки	Наслідки структурних і економічних трансформацій національної економіки з погляду цілей сталого розвитку
Зменшення впливу держави на економічні процеси, перевага економічному зростанню внаслідок підприємницької ініціативи	У формуванні економічної політики України впродовж усього трансформаційного періоду перевага надається цілям економічного зростання, яким підпорядковуються усі інші – це спричиняє хижацьке споживання природних ресурсів і забруднення довкілля, нехтування соціальною відповідальністю, цілі соціального розвитку лише декларуються і фінансуються за залишковим принципом. Конкурентні переваги в багатьох випадках здобуваються поза легальними засобами і з використанням політичних ресурсів та економічної влади.
Сировинна спрямованість виробничого і експортного потенціалу	Є наслідком сприятливої кон'юнктури зовнішніх ринків для постачання сировини. Зумовило перелив капіталу у галузі сировинного напрямку і відмову від розвитку наукомісткого і високотехнологічного виробництва. Економічне зростання відбувалося, а технологічний устрій залишався в межах третього рівня, що гальмувало розвиток інтелектуальних ресурсів і спричиняє подальшу деградацію робочої сили та нездатність конкурувати на зовнішніх ринках більшістю видів промислової продукції.
Переважання екстенсивного способу ресурсного забезпечення	Є наслідком відносної дешевизни традиційних сировинних і енергетичних ресурсів, що не спонукає до їх ощадливого і екологічно прийняттого використання. Зростання вартості цих ресурсів у XXI ст. зумовило енергетичну кризу в економіці України. А відсутність дієвого контролю за використанням – до виснаження ґрунтів, нищення лісів, руйнування екосистем заповідників тощо.
Структурна розбалансованість економіки за галузями і регіонами	Руйнування технологічної цілісності і технологічної кооперації багатьох підприємств в ході приватизації, технологічна відсталість і енергоємність виробничих систем, слабка диверсифікація продуктів, втрата конкурентних позицій і ресурсів для модернізації та відтворення діяльності, банкрутство, поява депресивних регіонів, зменшення робочих місць, відтік робочої сили за кордон.

Джерело: сформовано автором

Для зміни технологічної парадигми виробничої діяльності та здійснення прогресивних структурних зрушень у національній економіці потрібні значні інвестиції – не тільки на придбання матеріальних засобів виробництва, а й на нематеріальну їх складову, яка є основою нової технологічної системи (технологічні інновації завжди вимагають організаційних, доволі часто – економічних, що в сукупності змінює структуру ключових компетенцій персоналу таких підприємств і потребує їх цілеспрямованого розвитку). Та з боку стратегічних інвесторів зацікавленість у вкладанні коштів в Україну не зростає попри зусилля багатьох урядів привабити інвестиційний капітал. Це видно, наприклад, з динаміки прямих іноземних інвестицій в Україну (табл. 3.4). У таблиці вилучено із загального обсягу ПІІ інвестиції з Кіпру та Нідерландів (які є основними офшорами та штаб-квартирою українських корпорацій).

Таблиця 3.4

Обсяги ПІІ в Україну в 2010–2020 рр., млрд дол США*

Показник	Дані за роками наростаючим підсумком станом на 31.12										
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Усього ПІІ в Україну	45,4	48,2	51,7	53,7	38,4	43,8	45,2	45,2	44,0	51,4	48,9
в т. ч. з країн ЄС-27	34,7	36,7	38,6	38,3	27,1	31,9	31,7	31,9	31,6	37,6	-
з них із країн ЄС-25 (без Кіпру та Нідерландів)	13,7	14,7	14,0	11,5	8,3	8,5	9,4	8,9	8,6	9,8	-
Щорічні темпи зміни ПІІ з ЄС-25 (без Кіпру та Нідерландів), до попереднього року, %		7,1	-4,8	-17,6	-28,0	2,0	11,2	-5,1	-3,3	13,7	-
САБК ЄС-25 (без Кіпру та Нідерландів)	-5,6%			-			+1,4%			-	

Примітки: *з 2010 року без АР Крим, з 1 січня 2014 року також без ОРДЛО

Джерело: [104].

Як видно з наведених даних, більше ніж 70% ПІІ є фактично реінвестиціями українських корпорацій, і навіть вони не вказують на стійку позитивну тенденцію (виняток становлять 2016 і 2019 роки, коли ПІІ зросли). Однією з багатьох (але дуже значущою) причиною цього, на думку В. Власюка (з якою ми погоджуємось), є "...можливість отримати все, що потрібно з України, не "заїжджаючи" сюди з капіталом" [48]. Адже сировина, відповідно до взятих Україною на себе зобов'язань, вивозиться без мит і квотних обмежень, спрощеною є і міграція трудових ресурсів (безвіз). А значних організаційних чи економічних преференцій (за потенційними точками економічного зростання або технологічного поштовху), які б приваблювали іноземний капітал у виробничу сферу, Україна не надає.

Приклади таких преференцій в Україні є і їх результати були доволі успішними. Зокрема, у 1999 р. було введено високе мито на вивезення насіння соняшника (23%) і це спонукало до розгортання в наступні роки великої кількості підприємств, що виготовляли соняшникову олію. І хоча в наступні роки експортне мито було суттєво зменшено (спершу до 10%, а після підписання угоди про асоціацію з ЄС щорічне зниження ставки експортного мита складає 1%), проте за цей час вітчизняні підприємства змогли стати конкурентоспроможними й нині Україна за експортом соняшnikової олії посідає провідне місце в світі.

Іншим результативним прикладом економічних преференцій стало запровадження в Україні високих (навіть занадто високих) тарифів на "зелену" електроенергію, яке зумовило бурхливий розвиток виробництва відновлювальної енергетики. На сьогодні це навіть стало проблематичним, оскільки змінило структуру енергетичного балансу в бік дорогих джерел електроенергії, оскільки держава змушена закуповувати всю генеровану "зелену" електроенергію. Водночас закупівля дешевої електроенергії українських АЕС зменшилась. За умови розвитку ринку електроенергії промислові виробники стали шукати її поза межами України, лобіюючи імпорт

її з Росії та Білорусі. І тепер уже ця ситуація стала загрожувати енергетичній безпеці України, що спонукало Кабінет Міністрів до змін умов роботи з виробниками зеленої енергетики (введення акцизу для зменшення витрат держави на відшкодування прийнятих раніше преференцій).

Таких преференцій не вистачає для інвестицій у переробну промисловість. Як показує статистика настроїв інвесторів щодо вкладання коштів в українські промислові підприємства (табл. 3.5), зокрема переробної промисловості, їх очікування є доволі негативними.

Таблиця 3.5

Очікувані зміни деяких галузей переробної промисловості (зростання, зниження (-)) щодо обсягу капітальних інвестицій підприємств промисловості в наступному році порівняно з попереднім

Галузь переробної промисловості	КВЕД	Зміни, відсотків до попереднього року*					
		2016	2017	2018	2019	2020	2021
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	Е	18	8	33	75	34	11
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	Д (крім 35.14, 35.23)	-3	26	37	62	130	-3
Переробна промисловість в т.ч. підприємства з кількістю працівників:	С	-2	-4	-10	-10	-19	6
до 49 осіб	-	-3	-1	-5	-22	-42	-45
від 50 до 249 осіб	-	-2	-4	-9	-32	-13	-16
від 250 до 499 осіб	-	-6	-4	-1	-25	-29	-12
500 осіб і більше	-	2	0	-3	-5	-16	11
Харчова промисловість та виробництво напоїв	10.1+10.2+ 10.3+ 10.4+10.5+ 10.7+ 10.8+11+12	-16	-4	-12	-20	-15	-15

*Примітка: опитування проводились у жовтні попереднього року

Джерело: [101]

Як видно з таблиці, стабільно позитивними були очікування інвестицій у галузі, пов'язані з енергоресурсами (постачання електроенергії, газу тощо), проте й вони впродовж 2020–2021 років погіршилися – відповідно до 34 і 11% проти 75% у 2019 р. Значними у 2019–2020 рр. також були очікування в галузях, пов'язаних зі сферою комунального господарства, в т.ч. – поводження з відходами. Це логічно, оскільки відповідна інфраструктура застаріла й вимагає оновлення або ж нового будівництва. Та дійсність внесла свої корективи й у 2021 р. ці очікування погіршилися на 6%.

Цікавими є тренди очікувань у розвитку промислового сектору – вони мали стійку тенденцію до погіршення включно по 2020 рік, однак на 2021 рік підприємці очікували зростання інвестицій (+6%). Імовірно це було пов'язано з очікуваним прийняттям закону про так звані “інвестняні” – цим пояснюється те, що позитивними були лише очікування інвестування в підприємства з чисельністю працівників більше ніж 500 осіб (на 11%). Малий і середній бізнес не сподівався на підвищення інвестиційної активності, у тому числі – у харчову промисловість, яка могла б суттєво збільшити обсяги доданої вартості в разі створення відповідних виробничих потужностей.

Щодо продукції високотехнологічної, з більшою часткою доданої вартості (наприклад, у машинобудуванні), то тут інвестиційні процеси взагалі загальмувались через низьку конкурентоспроможність продукції вітчизняних машинобудівників на світових ринках, а отже, їх низьку експортну спроможність. Хоча Україна могла б нарощувати виробництво цієї продукції, увійшовши в технологічні ланцюжки з провідними виробниками кінцевої продукції з інших країн. Тим більше, що через Covid-19 умови для цього склались доволі сприятливі, адже пандемічний характер глобальної економічної кризи спричинив руйнування багатьох технологічних ланцюжків, у які вітчизняні промислові підприємства входили з великими труднощами в ході реалізації договору про асоціацію з ЄС. І це руйнування є другою відмітною

ознакою, за якою можна говорити про деструктивний характер нинішнього етапу глобалізації економічної діяльності.

Слід зазначити, що глобальні ланцюжки цінності (як в межах однієї ТНК, так і в інтегрованих організаційних утвореннях), за даними Всесвітнього банку, у 2017 р. охоплювали до 80% світової торгівлі й склали близько 30% ВВП країн, що розвиваються (і всього 18% – у розвинених економіках) [470]. Рівень залучення в такі ланцюжки позитивно впливає на економічне зростання країни і рівень зайнятості населення, тому уряди багатьох країн сприяють укладанню таких угод з провідними глобальними виробниками [491202]. Адже для країн, що розвиваються, потоки інвестицій та інформації, що супроводжують глобальні ланцюжки цінності, є механізмами інноваційного розвитку, забезпечуючи місцевим компаніям доступ до передових технологій і бізнес-процесів партнерів по ланцюжку, а отже, стрибок в розвитку (найбільший з яких і в найкоротший час показав Китай).

Проте входження в такі ланцюжки для країн, що розвиваються, може вплинути і негативно на економічний розвиток – якщо бізнес-процеси, що локалізуються на території такої країни мають низьку додану вартість. Як показала практика, за відсутності процесів, що забезпечать поширення новітніх технологій, у країни, що увійшла в глобальні ланцюжки створення цінності в статусі постачальника дешевих ресурсів, існує ризик постійного функціонування в зоні низької доданої вартості [502]. Тому для максимізації позитивного ефекту входження країни у глобальні технологічні ланцюжки необхідні спеціальні заходи організаційного та інфраструктурного характеру, які сприятимуть інтенсивному набуттю виробниками новітніх технологічних компетентностей і їх поширенню в суміжні галузі – це мультиплікуватиме технологічні можливості загального економічного та соціального розвитку.

Наразі багато глобальних технологічних ланцюжків виявились нестійкими до деструктивних чинників пандемії Covid-19. Ці чинники зумовили різкі коливання ринкової кон'юнктури. І найбільше – у

зовнішньоекономічній діяльності, оскільки суттєво погіршилися умови перетину кордонів і виробники кінцевої продукції почали надавати перевагу постачальникам зі своїх країн. До того ж зменшення бізнесової активності в більшості розвинених країн зумовило втрату традиційних робочих місць, спричинивши загострення соціальних проблем. Зокрема, за даними агентства Nikkei Asia [228], у середині 2019 року багато великих японських компаній прийняли рішення про виведення своїх виробничих підрозділів з Китаю (Дод. Б, табл. Б. 4). Для заохочення процесів повернення виробничих потужностей уряд Японії у 2020 році ухвалив рішення видати 2,2 млрд доларів субсидій для компаній, які заберуть виробництво з Китаю. І вже невдовзі 87 фірм погодились на участь у цій програмі [432].

У 2020 р. багато інших транснаціональних компаній також ухвалили рішення про виведення своїх виробничих підрозділів з Китаю. І не тільки через посилення економічного протистояння між Китаєм і США. Китай у попередні періоди був привабливий для виробничої діяльності через низьку вартість робочої сили. Нині цей чинник перестав відігравати вирішальну роль у формуванні конкурентних переваг у цій країні (оскільки середній рівень заробітної плати значно піднявся) і компанії стали шукати аналогічні можливості здешевлення ресурсів для виробничих потреб в інших країнах. На сьогодні порівняльні переваги у вартості робочої сили ще можна отримати у інших країнах Південної Азії, Північної Африки, Південної Америки – тому ТНК почали масово переводити частину своїх виробничих потужностей у В'єтнам, Таїланд, Індію, Мексику та інші країни. Підтвердженням цьому служить оприлюднена у березні 2020 р. на сайті *lovemoney.com* інформація про планування таких процесів (табл. 3.6) [432]. Виробничі потужності переводяться передусім у ті країни Південної Азії, де вартість трудових ресурсів залишається низькою, а їх якість – тотожною з якістю китайських працівників.

Таблиця 3.6

**Транснаціональні компанії, що найближчим часом планують
виведення виробничих потужностей із Китаю**

Назва компанії	Заходи з переміщення виробництва	Напрями переміщення
Nike	Переміщення виробництва уже почалось	Країни Африки та Південно-Східної Азії
Apple	Виводиться 30% виробництва iPhone в Індію; значна частина виробництва iPad і 30% виробництва Airpod переводить до В'єтнаму	Індія (інвестовано майже 1 млрд дол), Індонезія, В'єтнам, Таїланд
Samsung Electronics	Виробництво смартфонів уже припинено, комп'ютерів – буде припинено в серпні, а телевізорів – у листопаді 2021 р.	В'єтнам
LG Electronics	Виробництво холодильників припинено	Південна Корея
Adidas	Планує перевести виробництво з Китаю	В'єтнам
Puma	Вже переводить виробництво з Китаю	Бангладеш, В'єтнам, Кампучія, Індонезія,
KIA Motors	Виробництво в Китаї ліквідоване	Індія
Stanley Black&Decker	Є найбільшим американським виробником інструментів. Припиняє виробництво	США
Sharp	Почала переміщення виробництва з Китаю	Японія і Південно-Східна Азія
Hasbro (іграшки)	Зменшує виробництво продукції в Китаї з 70 до 50%	Індія, В'єтнам
Hyundai Mobis	Виробництво в Китаї ліквідоване	Південна Корея
Dell	Переводить виробництво ноутбуків в інші країни, заплановано зменшення виробництва в Китаї на третину	Інформація відсутня
HP	Зменшує виробництво в Китаї на третину	Інформація відсутня
Alphabet	Виробництво смартфонів переведене у В'єтнам, виробництво материнських плат – у Малайзію і Тайвань	В'єтнам, Малайзія, Тайвань
Microsoft	Виводить виробництво комп'ютерів	В'єтнам
GoPro	Виробництво відеокамер переведене	Мексика
Intel	Частково переведене виробництво мікросхем	В'єтнам
Sony	Виробництво смартфонів припинено	Таїланд
Nintendo	Виробництво частково переведено з Китаю	В'єтнам
Under Armour (спорт. одяг)	Переводить понад половину виробництва в інші країни	Індонезія, Філіппіни, Йорданія, В'єтнам
Steve Madden	Вже переводить виробництво взуття і галантереї з Китаю до повної ліквідації	В'єтнам, Мексика, Бразилія, Кампучія
Old Navy	Повністю припиняє виробництво в Китаї	Інформація відсутня
QuantaComputer	Частково переводить виробництво з Китаю	Тайвань
Mitsuba	Згортає виробництво в Китаї автодеталей	В'єтнам, США
Kuocera	Припиняє виробництво в Китаї принтерів	В'єтнам
Funai	Виводить з Китаю виробництво телевізорів	Мексика, Таїланд

Як видно з таблиці, частина американських компаній повертає свої підрозділи назад у США, або ж у країни Латинської Америки, що знижує транспортні витрати та логістичні ризики. Це порушує усталені логістичні ланцюжки цих компаній, змінюючи їх часові й витратні параметри і примушує проектувати нові, орієнтуючись на тих учасників, що можуть забезпечити технологічну відповідність своїх виробничих систем усталеним стандартам.

На “інтравертний геоекономічний розворот США” дослідники вказували ще у 2017 р., наводячи відповідні приклади [26], але наразі ці процеси значно прискорились, охопивши й інші країни – повернення виробничих потужностей ТНК назад, у місце базування материнських структур компаній багатьох розвинених країн стало чітко вираженим явищем. У результаті багато ланцюгів постачань можуть скоротитися або диверсифікуватися коштом альтернативних партнерів (ниашорінг – nearshoring) або територіального перенесення стратегічних ланцюгів створення вартості до країни-виробника (решорінг – reshoring) чи бекшорінг (backshoring) [362].

У переформатуванні глобального економічного простору могла б узяти активну участь і Україна, адже нинішній її статус як постачальника сировинних ресурсів є неприйнятним з погляду довгострокових перспектив та інтересів майбутніх поколінь. Тим більше, що вартість і якість робочої сили тут співмірна з тією, яка склалась у країнах, куди ТНК планують переводити виробництво. Водночас логістичне плече набагато коротше (а отже, транспортні витрати нижчі), якщо кінцевим споживачем готової продукції будуть європейські ринки. І при створенні таких виробництв в Україні можна буде створити значну кількість нових робочих місць і отримати доступ до сучасних технологій організації праці, розвитку сучасних професійних компетенцій, модернізації виробництва на основі транскордонної взаємодоповнюваності. Зрештою, почати поступово відроджувати промислове виробництво, але на новій технологічній основі, яка вписується у глобальні технологічні тренди.

Викладене вище дає підстави для висновку, що в сучасному світовому економічному просторі сформувалися певні глобальні тренди, урахування яких є вкрай необхідним для забезпечення позитивних структурних зрушень в економіці України (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Глобальні тренди світового економічного простору і їх вплив на поведінку економічних агентів

Тренд	Вплив тренду на поведінку економічних агентів
Невідворотність переходу світової економіки до економічного зростання на основі концепції сталого розвитку (“зеленого переходу”)	Орієнтує економіку на людину та її потреби, підвищує значущість суспільства як кінцевого споживача і передбачає зміну ціннісних орієнтацій і моделей економічної поведінки у бік соціально і екологічно відповідальних
Масштабність і зростаюча динаміка технологічних змін, зумовлених досягненнями четвертої (інформаційної) промислової революції	Сприяє розвитку нових секторів економіки і потребує радикальних змін у традиційних секторах – для збільшення частки галузей, в межах яких можуть вироблятися продукти з високою споживчою цінністю
Переформатування глобальних ланцюжків цінності, що змінює структуру міжнародного поділу праці	У структурі нових ланцюжків перевага надається тим учасникам, які знаходяться на одних технологічних платформах, що збільшує селективність у встановленні економічних відносин і підвищує значущість розвитку інноваційних екосистем та зумовлює рещорінг – (reshoring) і реіндустріалізацію економік розвинених країн (повернення виробничих потужностей ТНК у національні межі)

Держава має формувати дійсно дієві механізми для розвитку високотехнологічних галузей України. Завдяки цьому можна буде підвищити рівень економічної складності національної економіки та сформувати кращі умови для економічного зростання і сталого розвитку України. Це тим більше потрібно зараз, коли все більш активними стають міграційні процеси і працездатне населення покидає Україну – передусім, через брак робочих місць із гідною зарплатою та умовами праці. Особливо гостро відчувається потреба в

таких умовах праці молодими людьми, які прагнуть самореалізуватися. Професійного досвіду вони мають набувати, працюючи на сучасних високотехнологічних підприємствах, а не торгуючи на стихійних ринках.

Однак для цього необхідні суттєві структурні зрушення – як у виробничому секторі, так і в секторі надання послуг – необхідно вкладати інвестиції у сфери діяльності, що продукують високу додану вартість (наприклад, переробну промисловість, ІТ-індустрію, туризм, охорону здоров'я тощо). І найбільша підтримка з боку держави має надаватись тим підприємствам, які мають реальну перспективу увійти в глобальні технологічні ланцюжки в статусі не постачальника дешевих ресурсів, а продуцента значної частини споживчої цінності товару.

Водночас це має стосуватися не лише великих виробників. Адже, крім безпосередньо завдання відновлення індустріального потенціалу країни, з позицій соціальної безпеки/стабільності держави важливо створити сприятливі умови для розвитку виробничих видів економічної діяльності не тільки у форматі великих масштабів, а й використовуючи переваги малих промислових підприємств. Малий та середній бізнес є більш гнучким і в частині технологічного оновлення для реалізації стратегії інноваційного розвитку. Використовуючи різні організаційні форми співпраці й об'єднання капіталів (наприклад, кластери або динамічні мережеві міжгалузеві об'єднання) і користуючись організаційною та інфраструктурною підтримкою, вони здатні мінімізувати витрати на придбання сучасного обладнання шляхом трансферу технологій. А відтак – завдяки креативності своїх ключових працівників сформувати виробництво продукції, на яку може бути потенційно високий попит у найближчій перспективі. Тому розвиток малого й середнього бізнесу є рушійною силою в багатьох секторах економічної діяльності. Важливо проаналізувати, яке місце він займає в Україні і яким є ресурсно-інноваційний потенціал промислового сектора вітчизняної економіки загалом з огляду на стратегічні пріоритети розвитку сучасного глобального економічного простору.

3.2. Структурно-динамічна характеристика діяльності промислового сектору економіки України в контексті завдань сталого розвитку

У взаємопов'язаній численними зв'язками і потоками матеріальних, фінансових та інформаційних ресурсів глобальній економіці сталість розвитку окремої країни невіддільна від її здатності брати участь у глобальному економічному конкурентному змаганні за ресурси та ринки. Це має особливе значення для України – в силу катастрофічного руйнування промислового потенціалу її сучасний стан можна вважати критично крихким, який тримається лише на зовнішніх запозиченнях та експорті сировини і продуктів її первинної переробки. Це енерговитратні й екологічно шкідливі галузі, які забезпечують мінімальні обсяги доданої вартості і водночас не створюють достатньої кількості робочих місць високої кваліфікації. За збереження таких тенденцій Україна остаточно перейде в число тих країн, що залишаться на задвірках світового розвитку, виконуючи роль сировинного додатка транснаціональних корпорацій. Уникнення такого сценарію можливе лише за умови радикальних зрушень у структурі виробничих факторів, підвищення ролі високотехнологічних та інноваційно-орієнтованих галузей у реалізації завдань економічного зростання.

При цьому важливо використовувати наявний підприємницький ресурс – як технологічний, так і інноваційний, спираючись на переваги усіх організаційних форм господарювання для нарощування масштабів діяльності промислових підприємств у перспективних секторах економіки. З метою визначення потенціалу розвитку підприємницького сектору економіки України було проаналізовано структурно-динамічні показники економічної діяльності підприємств у розрізі їх типорозмірів, тобто з виділенням внеску великих, середніх та малих підприємств у загальних результатах їх господарювання (табл. 3.8, складена на основі [98, с. 153–157 і с. 231; 99; 104; 105]).

Таблиця 3.8

Структурно-динамічні показники діяльності підприємств України

Показники	Значення показників за роками*						Зміни, 2019- 2014
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	
Загальна кількість підприємств, що здійснюють економічну діяльність, тис од.							
Всього	341	343,4	306,4	338,3	356	380,6	39,6
Великих	0,497	0,423	0,383	0,399	0,446	0,518	0,021
Середніх	15,906	15,203	14,832	14,937	16,057	17,75	1,844
Малих	324,598	327,814	291,15	322,92	339,37	362,32	37,722
Частка підприємств, що здійснюють економічну діяльність, % від загалу							
Великих	0,15	0,12	0,13	0,12	0,13	0,14	-0,02
Середніх	4,66	4,43	4,84	4,42	4,51	4,66	-0,15
Малих	95,19	95,46	95,02	95,45	95,33	95,20	0,14
Загальна кількість діючих промислових підприємств, тис од.							
Всього	42,2	42,6	39,1	42,0	44,4	47,679	5,479
Великих	0,289	0,233	0,208	0,215	0,237	0,258	-0,031
Середніх	4,791	4,691	4,652	4,745	4,866	5,025	0,234
Малих	37,107	37,640	33,695	37,066	39,322	42,396	5,289
Частка діючих промислових підприємств, % від загальної кількості							
Великих	0,68	0,55	0,53	0,51	0,53	0,54	-0,16
Середніх	11,35	11,01	11,90	11,30	10,96	10,54	-0,76
Малих	87,93	88,36	86,18	88,25	88,56	88,92	0,92
Загальний обсяг реалізованої продукції підприємствами, млрд грн							
Всього	4170,7	5159,1	6237,5	7707,9	9206,1	9639,7	5469
Великими	1742,5	2053,2	2391,4	2929,5	3515,8	3631,4	1888,9
Середніми	1723,1	2168,8	2668,7	3296,4	3924,1	4168,4	2445,3
Малими	705	937,1	1177,4	1482	1766,2	1839,9	1134,9
Частка продукції, реалізованої підприємствами за їх типорозмірами, %							
Великими	41,78	39,80	38,34	38,01	38,19	37,67	-4,11
Середніми	41,31	42,04	42,78	42,77	42,62	43,24	1,93
Малими	16,90	18,16	18,88	19,23	19,19	19,09	2,18
Загальний обсяг реалізованої промислової продукції, млрд грн							
Всього	1546,6	1887,5	2343	2862,3	3302,5	3289,4	1742,8
Великими	932,9	1078,2	1232,2	1537,3	1790,4	1730,2	797,3
Середніми	531,5	691,1	921,1	1092,1	1230,3	1279,8	748,3
Малими	82,16	118,1	152,4	188,4	227,6	279,4	197,24
Частка промислової продукції, реалізованої підприємствами, %							
Великими	60,32	57,12	52,59	53,71	54,21	52,60	-5,2
Середніми	34,40	36,60	40,00	38,70	37,90	38,90	3,5
Малими	5,30	6,30	6,60	6,70	7,00	8,50	1,7
Частка реалізованої промислової продукції у загальних обсягах реалізації продукції підприємствами різних видів економічної діяльності, %							
Всього	37,08	36,59	37,56	37,13	35,87	34,12	-2,96
Великими	53,54	52,51	51,53	52,48	50,92	47,65	-5,89
Середніми	30,85	31,87	34,51	33,13	31,35	30,70	-0,14
малими	11,65	12,60	12,94	12,71	12,89	15,19	3,53

*Примітка: Дані наведено без урахування тимчасово окупованих територій АР Крим, Севастополя і частини Донецької та Луганської областей)

Структурно-динамічний аналіз діяльності підприємницького сектору засвідчив, що в економіці України впродовж періоду дослідження сформувалась певна тенденція, яка проявляється у зменшенні результативності діяльності великих промислових підприємств (якщо під результативністю розуміти обсяги реалізації продукції та послуг). Структурне співвідношення результатів діяльності промислових підприємств малого, середнього і великого бізнесу в загальних результатах їх діяльності в період 2014–2019 років змінилось на користь середнього та малого бізнесу.

Як видно із даних табл. 3.8, частка продукції середніх підприємств зросла до 38,9% проти 34,4% у 2014 р., а малих – до 8,5% проти 5,3% у 2014 р. Водночас частка продукції, реалізованої великими промисловими підприємствами, зменшилась за цей період із 60,3% до 52,6%. При цьому й кількісна структура підприємств усіх видів економічної діяльності зазначених типорозмірів змінилась у бік певного зростання питомої ваги малих підприємств, яких і в абсолютному вираженні стало більше (на 37,7 тис одиниць). І це закономірно, адже малі підприємства, вдаючись до нішевої стратегії, можуть випускати цілком конкурентоспроможний продукт, забезпечувати задоволення багатьох споживчих потреб і створюючи додану вартість у значно більших обсягах, ніж великі підприємства, які часто функціонують як сировинні додатки великих міжнародних корпорацій.

У промисловому секторі це зростання було відчутнішим і проявилось також і в співвідношенні отриманих результатів. І структурне співвідношення обсягів реалізації промислової продукції змінилось головно на користь середніх підприємств, водночас на великих підприємствах динаміка обсягів реалізованої продукції була негативною. Так, у 2014 р. на великих підприємствах було реалізовано 53,54% від загального обсягу реалізації продукції (робіт, послуг), а у 2019 році – лише 47,65%. На середніх підприємствах ця частка спершу зросла з 30,85% у 2014 р. до 34,5 % у 2016 р., а відтак зменшилась, і в 2019 році вона становила майже таку саму частку, як і в 2014 році. На малих підприємствах у

2014–2019 роках простежується стабільна тенденція до зростання частки реалізації промислової продукції – вона збільшилась за цей період на 3,53% (з 11,65 до 15,19%). При цьому якщо в 2014-2018 роках ця частка коливалась незначним чином – від 12,6 до 12,94 %, то в 2019 році її зростання склало найбільшу величину – 2,3%, досягнувши 15,19%.

Такі тенденції можна пояснити, якщо для порівняння за цей же період проаналізувати динаміку структурного співвідношення підприємств різних типорозмірів. Статистика показує (див. табл. 3.8), що найвідчутніші зміни торкнулись великих підприємств – їх загальна кількість спершу знизилась із 497 у 2014 р. до 383 у 2016 р., а в наступні роки почала зростати і в 2019 р. економічну діяльність здійснювали уже 518 великих підприємств. Це навіть більше, ніж у 2014 р., що вказує на позитивні тенденції в розбудові великого бізнесу. Дещо схожа тенденція простежується й у промисловому секторі національної економіки – найгіршим для галузі був 2016 р., коли кількість промислових підприємств зменшилась на 81 одиницю. І хоча в наступні роки ця кількість стала поступово зростати, усе ж у 2019 р. великих промислових підприємств було на 31 одиницю менше, ніж у 2014 р. Причому тут не враховується втрата підприємств, що перебувають на тимчасово окупованих територіях частини Донецької та Луганської областей.

У малому та середньому бізнесі за шість років кількість підприємств доволі істотно зросла (на 1844 одиниці середніх підприємств і на 37722 – малих), хоча до 2016 року спостерігалось зниження їх кількості. Так само й у промисловості – понад 3,4 тис малих промислових підприємств припинили свою діяльність у цьому році. У наступні роки їх кількість почала зростати і з 2018 р. стала перевищувати кількість тих, що функціонували у 2014 р. – на 2,2 тис одиниць. Середніх промислових підприємств у 2018 р. функціонувало на 75 одиниць більше, ніж у 2014 р. Найбільш відчутним зростання кількості підприємств МСБ у порівнянні з попереднім роком відбулось у 2019 р. – на

3074 малих і на 159 – середніх. У порівнянні з 2014 р. підприємств середнього та малого бізнесу стало більше відповідно на 234 і 5289 одиниць.

Отже, наведені дані свідчать про зростання внеску малого й середнього бізнесу в загальні результати діяльності промислових підприємств. І це закономірно, адже, як засвідчує світовий досвід, малий та середній бізнес у будь-якій країні робить доволі суттєвий внесок у розвиток виробництва суспільних благ (зокрема, в країнах ЄС він становить переважаючу кількість суб'єктів господарювання, створює 67% робочих місць і забезпечує до 40–80% ВВП) [424]. Водночас в Україні попри абсолютне переважання частки малого бізнесу в загальній кількості підприємств, їх фінансові результати складають лише 20,8% від загальних фінансових результатів усіх діючих підприємств [98, с. 156]. І це свідчить про значно нижчу ефективність підприємств малого бізнесу, ніж великих підприємств, у т.ч. промислових.

Як вказувалось вище, з позицій цілей сталого розвитку економіки України важливо створити сприятливі умови для розвитку переробної та високотехнологічної промисловості, яка здатна генерувати більші обсяги доданої вартості та зупинити відтік активної частини суспільства за кордон і загальну деградацію робочої сили на внутрішньому ринку. Очевидно, що одним із класичних чинників вищої ефективності великих підприємств, є більші масштаби їх діяльності, що дає економію на масштабах, а також змогу обирати для себе кращі конкурентні стратегії.

До таких підприємств належать, зокрема, машинобудівні, у яких ще збережено значний потенціал конкурентоспроможності. І це не тільки “Мотор Січ”, а й ДП “Антонов”, а також деякі підприємства “Укроборонпрому”, які здатні виготовляти сучасні зразки озброєння. Це також багато підприємств енергетичного машинобудування, які виготовляють доволі конкурентоспроможну на зовнішніх ринках продукцію (її частка в експорті найбільша). Проте багато з них починають втрачати і внутрішні ринки. Таким є, зокрема, Харківське ДП “Електротяжмаш”, яке спеціалізується на виготовленні турбогенераторів для

ТЕЦ і АЕС, гідрогенераторів, електродвигунів для прокатних станів, тягового електрообладнання для міського та залізничного транспорту тощо. Це державне підприємство, однак держава не бере участі у формуванні портфеля замовлень, навпаки, за деякими оцінками, свідомо усувається від підтримки цього виробника. Так, у січні 2021 р. Чернігівський автозавод тролейбусів перейшов до їх комплектації двигунами Рижського електромашинобудівного заводу замість електродвигунів ДП “Електротяжмаш”, втрачено й інші замовлення, у яких зазначене підприємство було залучено як виробник комплектуючих [151].

Складні часи переживають і вітчизняні підприємства транспортного машинобудування, які ще донедавна цілком здатні були обслуговувати потреби “Укрзалізниці”. Виробництво вагонів (а це 10 тис робочих місць) перебуває на стадії стагнації через відсутність оплаченого попиту з боку держави, з цих же причин не випускає електропоїзди Крюківський ВБЗ (а це єдиний вітчизняний виробник, що ще не втратив відповідних компетенцій і здатен виготовляти сучасну продукцію), не отримують замовлення тепловозоремонтні заводи (тепловозний парк функціонує з порушенням техніки безпеки руху на 99% і підтримується коштом донорських комплектуючих) [235]. Потреби ПАТ “Укрзаліниця” покриваються коштом імпорту списаних вагонів сусідніх країн, система закупівель у компанії наскрізь криміналізована, переважна більшість тендерів договірні, про що є численні публікації.

Загалом у сфері розвитку залізничного транспорту в Україні фактично відсутня державна промислова політика, хоча планується в найближчі 10 років широкомасштабне оновлення рухомого складу (1000 тепловозів, 100 тис вантажних і тисячі пасажирських вагонів). Разом з тим, згідно з експертними оцінками, галузь ще має науково-технічний і виробничий потенціали для свого відновлення, включно з проектуванням сучасних локомотивів. Підприємства могли б включатися в технологічні ланцюжки іноземних виробників, важливо лише, щоб у законі про локалізацію було прописано не менше 60% виробництва комплектуючих в Україні.

Прикладів нехтуваннями можливостями українських машинобудівників доволі багато, що погіршує можливості збереження галузі як важливого структурного елемента національної економіки. Водночас галузь має велике суспільне значення, створюючи значну кількість робочих місць і потребуючи висококваліфікованих кадрів у сфері інженерного конструювання й винахідництва. І не менш кваліфікованих у сфері маркетингових комунікацій – як для дослідження ринкових потреб, так і для позиціонування новинок на ринку. Адже продукція машинобудування часто стимулює цілий кластер інновацій, які генерують інноваційні імпульси в інші галузі промислового виробництва (легка, харчова промисловість).

Машинобудування є важливою структурною складовою економіки, яка підтримує збалансованість сталого розвитку й у регіональному, і в галузевому розрізі – забезпечуючи на основі новітніх підходів до ресурсозбереження процеси технічного відтворення та технологічної модернізації суб'єктів виробничої діяльності, створюючи високу додану вартість і робочі місця в осередках їх локалізації. Недаремно в найбільш потужних економіках Заходу (Німеччина, Франція, Великобританія) та Сходу (Японія, Китай, Туреччина) продукція машинобудування, за даними UN Comtrade Database [529], є основною статтею експорту. І потреби внутрішнього ринку також переважно задовольняються машинобудівною продукцією власного виробництва, особливо в секторі сільськогосподарського та енергетичного машинобудування.

Слід особливо наголосити на тому, що експортоспроможність підприємств машинобудування є одним із важливих показників, що відображають здатність національної економіки здійснювати своє розширене відтворення, адже продукція галузі слугує базою для оновлення виробничих систем підприємств інших галузей. І якщо ця продукція може конкурувати з аналогами на ринках інших країн, значить вона відповідає вимогам сучасності. А нинішні тенденції в Україні вказують на інше – у структурі товарного експорту частка машинобудівної продукції постійно знижується (рис. 3.4).

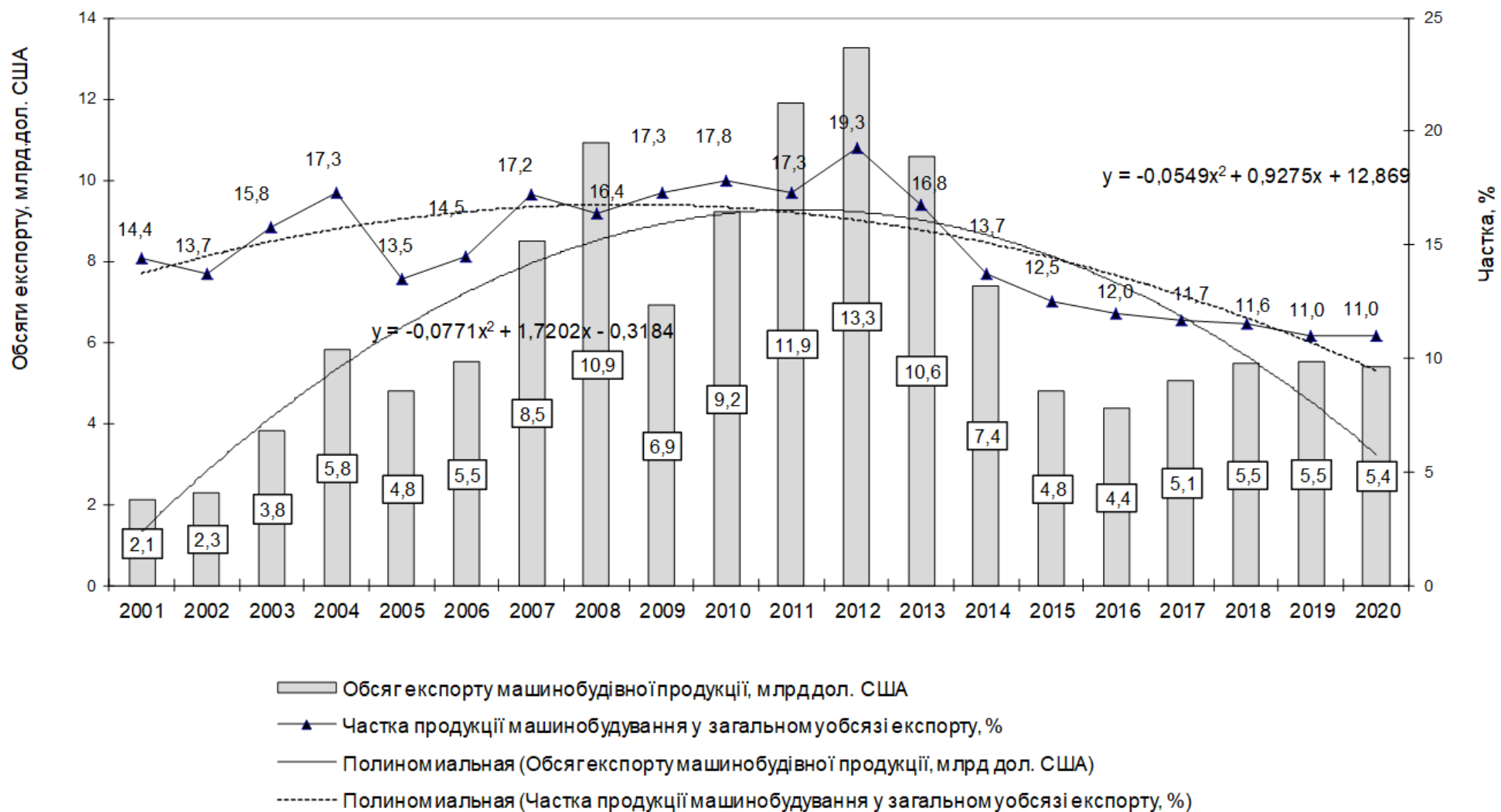


Рис. 3.4. Динаміка показників експорту машинобудівної продукції України

Джерело: розраховано і побудовано автором за даними [357]

Як видно з рис. 3.4, максимально сприятливим для машинобудування був 2012 рік, однак відтоді обсяги експорту його продукції впали з 13,3 млрд дол США до 5,4 млрд дол США (2020 р.), а її частка у товарному експорті за цей період знизилась із 19,3% до 11,0%, – майже вдвічі. Найменшим обсяг експорту машинобудівної продукції був у 2016 році, у наступні роки відбувалося поступове зростання (у 2017 р. зростання можна назвати доволі значним, оскільки обсяг експорту зріс на 15,9% – до 5,1 млрд дол США; у 2018–2019 р. обсяги експорту досягли 5,5 млрд дол, а далі, у 2020 р. знизились до 5,4 млрд грн); у відносному вимірі частка експорту машинобудівної продукції постійно знижувалась і в 2019–2020 роках складала 11,0%.

Втрата Україною майже половини експортних позицій у сфері машинобудування у 2015–2016 роках зумовлена розірванням зв'язків з РФ, які були сформовані ще за часів існування СРСР і які значною мірою стосувалися продукції подвійного призначення. Багато підприємств, що спеціалізувались на цьому, перебували на Сході України і були зруйновані внаслідок воєнних дій (або перестали функціонувати через тимчасову окупацію) та наступного виключення з-поміж суб'єктів господарської діяльності України. Тому навіть у 2019–2020 роках, коли машинобудування почало дещо відновлювати свої позиції, його частка у структурі експорту не перевищила 11%.

Зазначені руйнівні процеси в економіці України суттєво вплинули не тільки на динаміку, а й на структуру експорту продукції вітчизняного машинобудування. У табл. 3.9, яка складена за офіційними даними Державної служби статистики України, наведено зміни у структурі експорту цієї продукції, починаючи з 2012 р. (тобто року, коли галузь мала найкращі показники у сфері зовнішньоторговельного обороту). Як видно з наведених даних, найвідчутніше погіршення відбулось у найбільш технологічному секторі машинобудування. Його частка в експорті машинобудівної продукції поступово зменшувалась – від майже 45% у 2012 р. до ледь більше ніж 14% у 2020 році.

Таблиця 3.9

Обсяги і структура експорту машинобудівної продукції України*

Товарні групи	Значення показників за роками								
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Обсяги експорту машинобудівної продукції, млрд дол США									
Всього по машинобудуванню, в т.ч.	12,94	10,38	7,36	4,78	4,35	5,09	5,54	5,52	5,41
- машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	6,87	6,82	5,66	3,94	3,64	4,28	4,66	4,46	4,49
- засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	5,78	3,27	1,47	0,68	0,56	0,63	0,67	0,88	0,76
<i>в т.ч. літальні апарати</i>	<i>0,92</i>	<i>0,31</i>	<i>0,25</i>	<i>0,19</i>	<i>0,08</i>	<i>0,03</i>	<i>0,06</i>	<i>0,07</i>	<i>0,08</i>
- прилади та апарати оптичні, фотографічні	0,29	0,29	0,23	0,16	0,15	0,15	0,15	0,18	0,16
Структура експорту продукції машинобудування за основними групами, %**									
Всього, з них:	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100	100	100	100
- машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	53,09	65,7	76,9	82,42	83,68	84,09	84,12	80,80	82,99
- засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	44,67	31,51	19,97	14,23	12,87	12,38	12,09	15,94	14,05
<i>в т.ч. літальні апарати</i>	<i>7,11</i>	<i>2,99</i>	<i>3,40</i>	<i>3,97</i>	<i>1,84</i>	<i>0,59</i>	<i>1,09</i>	<i>1,27</i>	<i>1,48</i>
- прилади та апарати оптичні, фотографічні	2,24	2,79	3,13	3,35	3,45	2,95	2,71	3,26	2,96
Індекси обсягів експорту порівняно з попереднім роком, %**									
Всього по машинобудуванню, в т.ч.	-	80,22	70,91	64,95	91,00	117,01	108,84	100,73	98,01
- машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	-	99,27	82,99	69,61	92,39	117,58	108,88	95,71	100,67
- засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	-	56,57	44,95	46,26	82,35	83,35	84,35	131,34	86,36
<i>в т.ч. літальні апарати</i>	-	33,70	80,65	76,00	42,11	37,50	200,00	116,67	114,29
- прилади та апарати оптичні, фотографічні	-	100,00	79,31	69,57	93,75	94,75	95,75	120,00	88,89

*Без урахування тимчасово окупованих територій України;
Джерела: [357]; **власні розрахунки

Якщо за товарною групою “Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання” у 2017–2018 роках ще спостерігалось незначне зростання обсягів експорту продукції (у 2020 році її обсяги майже не зросли), то у сфері транспортного машинобудування зростання було лише у 2019 р., а з 2016 р. відбувається щорічне 15% падіння експорту. Так, у 2015 році літальних апаратів було експортовано лише на суму 190,6 млн дол США; у 2017 р. ця сума зменшилась до 29,6 млн дол США, склавши лише 0,2 % від загального обсягу експорту. У 2017–2018 роках ситуація дещо покращилась, але зважаючи на те, що літакобудування України є високотехнологічним і конкурентоспроможним, обсяги експорту його продукції мали б бути значно більшими. Галузь є пріоритетною для України з погляду рівня технологічності її продукції і втратити її означає остаточно перетворитись на аграрну країну.

Найгірша ситуація (з погляду втрачених можливостей) у ДП “Антонов”. На жаль, спроби просування ним нових розробок на ринки розвинених країн не були успішними. Зокрема, значні зусилля, які на початку 2000-х здійснювались ним для просування на європейському ринку АН-70, наштовхнулись на потужний опір з боку Франції, яка розробляла тоді свій аналог військово-транспортного літака Airbus A400M Atlas. І хоча його параметри були гіршими за АН-70, перевага була надана французькому виробнику (важливим аргументом такого рішення було збереження робочих місць для громадян ЄС). Внутрішній попит на АН-70 не був достатнім для продовження його виробництва, а після 2014 р., коли унеможливилась співпраця з російськими компаніями (права на інтелектуальну власність паритетно належали обом сторонам і без згоди іншої сторони ніхто не мав права їх тиражувати чи продавати) проєкт фактично був згорнутий.

Останні розробки ДП “Антонов” – транспортні літаки Ан-158 і Ан-178, хоча й були високо оцінені на міжнародних авіасалонах у 2018 р., не змогли отримати замовлення на виробництво в обсягах, які б робили їх конкурентоспроможними на зовнішніх ринках. Ан-178 продано лише по одному літаку в Ірак та Перу, а замовлення Азербайджану на 10 літаків

(компанія Silk Way Airlines) було скасовано через зростання його ціни з 25 до 45 млн дол, яке відбулося внаслідок заміни російських комплектуючих на інші. Втрата валютного виторгу – 250 млн дол З дещо інших причин, але також втрачено контракт із Туреччиною на суму 600 млн дол А це сотні робочих місць, податків і відрахувань у соціальні фонди. І в 2017 р. діяльність ДП “Антонов” майже припинилась – за деякими даними, його авіапарк складається з одного і єдиного в світі Ан-225 “Мрія” (який виконує всього кілька рейсів на рік), 7 літаків Ан-124 “Руслан” і по одному Ан-26 та Ан-74, тобто, всього 10 машин [168]. Між тим ДП “Антонов” ще цілком здатне випускати сучасні літальні апарати під конкретні замовлення, про що свідчить те, що в липні 2021 р. компанія відкрила дочірнє підприємство Antonov Canada (провінція Квебек, Канада) для просування на міжнародних ринках і випуску модернізованої версії АН-74К-200 (транспортний літак багатоцільового призначення), які плануються продавати в Північній Америці. Цей проект підтримується урядами України та Квебека (за інвестиційної підтримки Capital Hill Group) [12].

Наведені приклади засвідчують, що одних лише ринкових механізмів недостатньо для того, щоб забезпечити збалансований розвиток національної економіки в умовах глобальних деструктивних процесів, викликаних перерозподілом ринків і впливів між найбільш потужними економічними та політичними гравцями. Для України ці процеси особливо відчутні, адже розрив відносин із Російською Федерацією критично вплинув саме на промисловий сектор, який втратив можливості до кооперації в усталених технологічних ланцюжках і основний ринок збуту. І, як показала практика та засвідчують дані офіційної статистики, ринкові способи трансформації виробничих систем промислових підприємств не дали очікуваного позитивного результату – деградація промислового сектору не припиняється, а в останні роки навіть прискорюється (див. рис. 3.2).

Для відновлення структурного балансу в промисловому секторі України держава має активно включатись у формування державного замовлення на

високотехнологічну продукцію, використовуючи в тому числі фінансові преференції для таких виробників. Однак нещодавні приклади такого співробітництва швидше свідчать про несумлінність держави у виконанні своїх зобов'язань перед виробником. Так, наприкінці 2020 р. Міністерство оборони України замовило ДП “Антонов” 3 літаки АН-178 (договір № 403/1/20/107 від 31.12.2020 р.). Але, як виявилось, замовлення не передбачало передоплати для започаткування виробництва і підприємство вимушене було укласти кредитний договір № 20-1KV0018 із АТ “Укресімбанк” на 300 млн грн за плаваючою ставкою, верхній ліміт якої 30,5% річних. Згідно з чинною практикою, МОУ має компенсувати вартість відсотків за кредитом, утім це робиться тільки після сертифікації готового до продажу літака. За три роки його виготовлення і сертифікації (а це новий прототип спеціального військового замовлення з додатковими характеристиками, перевірка надійності якого потребує льотних випробувань обсягом 600–700 польотів) ДП “Антонов” має заплатити відсотків понад 485 млн грн) [360]. За цих умов державне замовлення не можна назвати допомогою у відновленні високотехнологічного виробництва.

Вітчизняним машинобудівникам слід наполегливо шукати можливості для входження у ланцюжки створення цінності провідних виробників високотехнологічної продукції машинобудування – як на доволі традиційному з погляду виробничої технології, але організаційно досконалому рівні (складальне виробництво у автомобілебудуванні), так і на рівні виробника унікальних комплектуючих, яким був до недавнього часу “Мотор Січ” та поки ще залишається ДП “Антонов” (такими комплектуючими, зокрема, є і системи наведення для військових літаків, які виготовляє вітчизняне державне підприємство “Новатор”). Або навіть готових виробів, що мають вузькоспеціалізоване призначення (український всюдихід “Шерп” визнано найкращою розробкою у своєму класі; 90% його продукції у 2019 р. було експортовано на висококонкурентні ринки Північної Америки; нинішні

потужності його ледве встигають задовольняти зростаючий попит на міжнародному ринку [367].

У світі є багато прикладів успішної міжнародної кооперації у виготовленні високотехнологічної продукції, і якби Україна краще відстоювала свої інтереси в можливій співпраці (у частині виготовлення найбільш конкурентних комплектуючих), результат перемовин для вітчизняного виробника міг би бути позитивним. Прикладом такого співробітництва є стратегічні рішення авіабудівників Великобританії, які до 80-тих років ХХ ст. мали повний цикл виробництва усієї лінійки літаків – від Джетів до великих. Однак конкуренція на цьому ринку дуже сильна і британці відмовились від повного циклу, увійшовши в технологічні ланцюжки провідних світових виробників, виготовляючи окремі вузли та деталі. Нині авіаційна промисловість Британії посідає одне з чільних місць у світовому авіабудуванні за обсягами реалізації продукції.

Іншим прикладом міжнародної кооперації є виробництво лінійки літаків компанії Boeing, у виготовленні яких беруть участь компанії із 44 країн. І це не обов'язково крупногабаритні чи ключові деталі (як, зокрема, двигуни для гвинтокрилів, які випускає ПАТ “Мотор Січ”), а й невеликі пристрої, які можуть суттєво вдосконалити функціональні характеристики кінцевого виробу. Важливо, щоб кінцева продукція була затребувана на ринку в достатніх обсягах і щоб це робило рентабельними обсяги замовлення комплектуючих.

Цілком очевидно, що робота більшості вітчизняних машинобудівних підприємств не може бути збережена/відновлена в докризовому форматі, оскільки їх продукція перестала бути затребуваною через те, що технологічний прогрес сформував нові запити до характеристик засобів аналогічного призначення. Водночас це не означає, що слід відмовлятися від машинобудування і перетворюватися на виробника технічних агрокультур з низькою доданою вартістю. Причому недостатньо вміти створювати продукцію, конкурентоспроможну на перспективних ринках інших країн, необхідно докласти зусиль для її просування на ці ринки, аргументовано і

наполегливо підтверджуючи її споживчу цінність у відповідних презентаційних та переговорних процесах.

І слід формувати пропозиції технічних засобів не лише в тих сферах, де потрібні металомісткі крупногабаритні товари, які генерують невелику додану вартість (наприклад, котли або агрегати). Ця позиція на світовому ринку доволі успішно і давно зайнята українськими виробниками. Так, у травні 2021 року ПАТ “Енергомашспецсталь” відвантажив деталі корпусів реактора і парогенератора для трьох АЕС, розташованих в Індії (АЕС “Куданкулам”), Туреччині (АЕС “Аккую”) і Китаї (АЕС “Сюйдапу”). Загальна вага відвантажених деталей – 611,5 тонн, а їх перелік охоплює лише прості у виготовленні позиції – обичайки, фланець, планки та днища. Замовлення ПАТ “Енергомашспецсталь” від цих АЕС передбачає виготовлення ще деяких деталей загальною вагою 285 тонн для четвертого блока АЕС “Аккую”, але вони всі експортуються як заготовки для виробництва головного циркуляційного насоса [405].

У принципі, такі технологічні ланцюжки теж корисні для вітчизняних виробників (робочі місця, експортні виторги та прибутки в бюджет тощо), однак вони не передбачають підвищення технологічного рівня виробництва – підприємство продовжує працювати в межах третього технологічного устрою. До того ж чинні технології лиття, які при цьому застосовуються, мають значний карбоновий слід, тобто є екологічно брудними та не відповідають пріоритетам сталого розвитку.

На жаль, прикладів успіху на міжнародних ринках у вітчизняних машинобудівників небагато. А загальний стан машинобудування можна схарактеризувати як занепадницький – з кожним роком зменшуються обсяги експорту високотехнологічної продукції, втрачаються конкурентні позиції навіть на внутрішньому ринку (тендери на державне замовлення в програмах розвитку міського транспорту Львова виграють виробники тролейбусів із Білорусі, Укроборонпром надає перевагу автомобілям МАЗ, а не КрАЗ,

замовлення на ремонт вагонів і будівництво локомотивів для ПАТ “Укрзалізниця” також отримують іноземні компанії [235]).

Отже, результати дослідження стану й динаміки промислового сектора вітчизняної економіки показують, що негативні деструктивні тренди в ньому проявляються все більше, набуваючи ознак сталості. Це стосується найперше машинобудівних підприємств, що працюють у високотехнологічних секторах промисловості – вони продовжують деградувати, втративши значну частину замовлень від традиційних партнерів за технологічним ланцюжком із РФ і не змігши знайти своє місце в структурі бізнес-процесів інших країн. Для збереження цієї галузі необхідні певні протекціоністські заходи з боку держави – як у формуванні більш чітких і вагомих преференцій вітчизняним виробникам при державних закупівлях продукції, необхідної для реалізації програм розвитку інфраструктури чи військово-промислового комплексу, так і в процесах міждержавних перемовин щодо обстоювання більш активної участі вітчизняних машинобудівників у реалізації масштабних інвестиційних проектів (закладення відповідних норм при прийнятті Верховною Радою закону про локалізацію).

Загалом глобальна економічна криза, що охопила переважну більшість країн внаслідок пандемії COVID-19 (яка за всіма ознаками перетворюється на чинник тривалої та невідвортної дії), примушує суб’єктів господарювання та уряди всіх країн до переосмислення усталеної структури економічних процесів і пошуку кращих рішень для збереження свого місця на світовому ринку товарів і послуг. Зважаючи на тривалість пандемії і загроз, які вона несе більшості економік, ці рішення мають бути націлені на підтримання конкурентоспроможності країни у стратегічній перспективі. Тому важливими завданнями структурної трансформації національної економіки є розвиток тих її секторів, ресурсний і ринковий потенціал яких може забезпечити відчутний позитивний вплив на загальну економічну динаміку. До їх числа належить і агропромисловий сектор, який в Україні розвивається доволі потужно, з кожним роком нарощуючи обсяги виробництва продукції.

3.3. Можливості агропромислового сектору в поліпшенні структурної збалансованості національної економіки

В агропромисловому секторі України здійснює господарську діяльність велика кількість підприємств – різних організаційно-правових форм і масштабів діяльності. Це і великі агрохолдинги, і середні за розміром агрокомпанії, невеликі фермерські господарства та мікропідприємства, на яких зайнято всього кілька людей. Кожен із них розробляє свою стратегію поведінки на ринку, прагнучи на ньому закріпитись і домінувати. Це особливо стосується великих агрохолдингів, які спеціалізуються на вирощуванні й експортуванні технічних і зернових культур. Така стратегія забезпечує їм значні прибутки й можливість розширювати свою присутність на ринку. Очевидно, що за умови зростання масштабів діяльності вони мали б збільшувати свій внесок у загальні обсяги виробництва.

Однак статистичні дані вказують на інше (рис. 3.5).



Рис. 3.5. Динаміка внеску великих підприємств у загальні результати виробництва продукції підприємств сільського, лісового й водного господарства в Україні

Джерело: [95; 96]

З побудованого нами графіка (рис. 3.5) видно, що за умови постійного зростання продукції сільськогосподарського виробництва впродовж 2012–2019 років, внесок великих підприємств у загальні обсяги галузі починаючи з 2015 року знижувався і впав до 8,8 % у 2017 р., тобто – у 1,8 раза. У наступні роки цей показник набув позитивної динаміки і в 2019 р. склав 12,7%. Зважаючи на те, що в 2015 році ще відбувались бойові дії на Сході України і це наклало значний відбиток на діяльність великих агрохолдингів, доцільно не враховувати цей рік для подальшого аналізу. І хоча в 2016–2017 рр. негативна тенденція в діяльності підприємств цього сектору продовжувала зберігатись, у наступних роках її було подолано – частка продукції великих підприємств зросла з 8,8 до 12,7%.

Основною причиною різкого спаду внеску великих підприємств у виробництво продукції сільського господарства можна назвати скасування спеціального режиму ПДВ, яке відбувалось у 2 етапи – у 2016 році в розпорядженні товаровиробника ще залишалась частка від суми ПДВ (її розмір залежав від галузі виробництва й найменшою вона була для технічних культур – 15%), а з 01.01.2017 року спеціальний режим скасовано зовсім. Підприємства могли сплачувати податки за загальною системою або ж обрати спрощену систему оподаткування у вигляді єдиного податку IV групи. Це зумовило певне “переформатування” великих підприємств, переведення частини бізнесу в сектор зі спрощеною системою оподаткування. І якщо в 2015 році налічувалось 29 великих агропідприємств, то в 2016 р. їх кількість зменшилась до 20, у 2017 – до 18. І лише в наступні роки почалося зростання – до 23 підприємств у 2018 році і до 34 – у 2019 [95].

З огляду на вказані зміни в державному регулюванні діяльності галузі (до яких великі підприємства знайшли своєрідний спосіб адаптуватися, оскільки їх частка у виробництві продукції майже повернулась до рівня, який передував змінам), вважаємо за доцільне порівняльний структурний аналіз результатів діяльності галузі здійснювати в розрізі 2016 і 2019 років. Відповідні дані наведено в табл. 3. 10.

Таблиця 3.10

**Структурні показники діяльності підприємств України у секторі
сільського, лісового та рибного господарства**

Показники	Всі підприємства	Типи підприємств за розмірами			
		великі	середні	малі	
				всі	в т.ч. мікро
Обсяг виробництва продукції, млрд грн (2016/2019)*	$\frac{474,9}{636,7}$	$\frac{57,7}{81,0}$	$\frac{245,5}{312,7}$	$\frac{171,6}{243,0}$	$\frac{60,4}{89,7}$
Частка виробленої продукції за розмірами підприємств, % (2016/2019)*	$\frac{100}{100}$	$\frac{12,4}{12,7}$	$\frac{52,8}{49,1}$	$\frac{34,8}{38,2}$	$\frac{11}{14,1}$
Темпи зміни обсягів виробництва продукції, % (2019/2016)	134,1	140,4	127,3	141,6	148,5
Зміна частки виробленої продукції, % (2019/2016)	x	+0,3	-3,7	+3,4	+3,1
Кількість підприємств, що здійснювали господарську діяльність, од. (2016/2019)*	$\frac{44998}{50239}$	$\frac{20}{34}$	$\frac{2501}{2281}$	$\frac{42477}{47924}$	$\frac{37457}{42633}$
Частка в загальній кількості, % (2016/2019)*	$\frac{100}{100}$	$\frac{0,1}{0,1}$	$\frac{5,6}{4,5}$	$\frac{94,4}{95,4}$	$\frac{83,2}{84,9}$
Темпи зміни кількості підприємств, % (2019/2016)	111,6	170,0	91,2	112,8	113,8
Обсяг виробництва з розрахунку на одне підприємство, млн грн (2016/2019)*	$\frac{10,6}{12,7}$	$\frac{2885,0}{2382,4}$	$\frac{98,2}{137,1}$	$\frac{4,0}{5,1}$	$\frac{1,6}{2,1}$
- темп зміни показника (2019/2016), %	120,1	82,6	139,6	125,5	130,5
Додана вартість за витратами виробництва, млрд грн (2016/2019)*	$\frac{186,9}{211,4}$	$\frac{19,8}{9,9}$	$\frac{96,6}{115,6}$	$\frac{70,5}{85,9}$	$\frac{21,9}{34,1}$
- темп зміни показника (2019/2016), %	113,1	50,0	119,7	121,8	155,7
Додана вартість з розрахунку на 1 грн виробленої продукції, грн/грн (2016/2019)*	$\frac{0,39}{0,33}$	$\frac{0,34}{0,12}$	$\frac{0,39}{0,37}$	$\frac{0,41}{0,35}$	$\frac{0,36}{0,38}$
- темп зміни показника, % (2019/2016)*	84,37	35,62	93,99	86,04	104,85

* Примітка: чисельник – 2016 рік; знаменник – 2019 рік.

Джерело: розраховано автором за [94, 99, 108]

Таблиця 3.10 охоплює як абсолютні показники обсягів реалізації продукції за основними структурними групами підприємств (великі, середні, малі та мікропідприємства), так і розраховані нами відносні показники, що

відображають їх зміни за період дослідження й обсяги доданої вартості від результатів господарювання. Останнє важливо для оцінки внеску кожної групи підприємств у реалізацію завдань сталого розвитку – адже додана вартість характеризує як витрати на створення робочих місць, так і прибуток підприємств.

Аналіз наведених даних показує, що за період дослідження в галузі сільського, лісового й водного господарства в секторальному розрізі відбулись доволі суттєві зміни – у бік зростання внеску продукції малих підприємств у загальні економічні результати. Так, у 2019 р. обсяги продукції, виробленої великими підприємствами галузі, збільшились у порівнянні з 2016 роком на 40,4%, а їх частка в загальному обсязі (див. рис. 3.4) за цей час майже не зросла (збільшилась із 12,4 до 12,7%); при цьому кількість великих підприємств збільшилась у 1,7 раза (34 проти 20 у 2016 р.). У секторі середнього бізнесу кількісні зміни мали дещо інший характер – за зростання обсягів виробництва на 27,3% їх частка знизилась на 3,7 %, а кількість підприємств зменшилась на 8,8% (220 одиниць). А в секторі малих підприємств зміни показують чіткий позитивний тренд – зросла як кількість підприємств, так і їх внесок у загальні результати (зростання обсягів реалізації 41,6%, зростання частки – 3,4%, доданої вартості – 21,8%).

Просте порівняння цих змін вказує на те, що в сільському господарстві України у 2019 р. сформувались більш сприятливі умови для зростання масштабів бізнесу. Хоча укрупнення могло відбутись лише номінально – через зміну юридичного статусу частини підприємств, які фактично входили до агрохолдингів, але формували відокремлену звітність з метою оптимізації умов оподаткування. Задекларована урядом України боротьба за виведення з тіні таких “оптимізаційних схем” зробила їх надто ризиковими і змусила власників бізнесу до оприлюднення дійсних масштабів діяльності. Це автоматично перевело такі агропідприємства у розряд великих і навіть спонукало 9 публічних агрокомпаній розмістити свої акції на фондових біржах – 7 на Варшавській і 2 – на Лондонській. А сприятлива кон’юнктура на ринку агропродукції, що склалась у 2020 р., забезпечила значну капіталізацію цих

компаній. За інформацією пресслужби “Українського клубу аграрного бізнесу” [3] акції українських агрокомпаній у жовтні 2020 р. зросли в середньому на 10%. Сумарна капіталізація цих компаній з жовтня до листопада збільшилась на 10,8 % (на 191,5 млн дол США) і склала на 12 листопада 2020 року 1,93 млрд дол (табл. 3. 11).

Таблиця 3.11

**Зростання ринкової вартості деяких українських агрокомпаній
(листопад/жовтень 2020 р.)**

Назва компанії	Зростання,%	Ринкова вартість компанії на 12.11.2020, \$ млн
Астарта	на 33,3	156,0
Миронівський хлібопродукт (МХП)	на 9,8	650,1
Кернел	9,24	906,7
Індустріальна молочна компанія (ІМК)	7,77	107,8
“Овостар”	7,75	108,4

Джерело: сформовано автором на основі [3]

Загалом, зростання бізнесу в агросекторі України включає також процеси злиття та поглинання – вони відбуваються в будь-якому бізнес-середовищі. І такі тенденції є корисними, оскільки сприяють зміцненню ринкових позицій бізнесу в стратегічній перспективі. Проте з позицій цілей сталого розвитку національної економіки важливо оцінювати їх результативність і з урахуванням суспільної вигоди – як це впливає на соціальну та екологічну складову якості життя нинішніх та майбутніх поколінь.

Така оцінка може бути зроблена, зокрема, через показники доданої вартості. Позитивними є процеси, результати яких забезпечують зростання доданої вартості – адже у їх сукупності переважають витрати на персонал (і це робочі місця з відповідним рівнем заробітної плати). Однак проведені нами розрахунки (див. табл. 3.10) показали, що додана вартість за витратами виробництва в сукупності великих підприємств зменшилась удвічі. Можна було б припустити, що це є результатом кращої технічної оснащеності великих підприємств, внаслідок чого зменшується потреба в робочій силі. Проте за

вказаний період зменшилися і обсяги виробництва продукції з розрахунку на одне підприємство – з 2883 до 2382 млн грн (тобто на 17,4%). Водночас у сукупності середніх підприємств динаміка є більш позитивною – продуктивність виробництва продукції одним підприємством зросла на 39,6%, а обсяги доданої вартості майже на 20 %.

Такі тенденції структурних змін у агровиробництві можна пояснити тим, що великі агрогосподарства спеціалізуються на вирощуванні технічних монокультур для їх подальшого експорту з мінімальним рівнем переробки. І саме такий підхід до ведення бізнесу зумовлює наростання негативних трендів у цій галузі – адже відбувається виснаження землі, зменшується її урожайність. Згідно з останніми дослідженнями, внаслідок діяльності агрохолдингів частка культур, що виснажують ґрунти, наразі досягла в Україні 51,08% загальних посівних площ, а вирощування лише однієї культури – соняшника – займає близько 20% цієї площі [197, с. 16].

Як наслідок частка сільськогосподарської продукції в загальних обсягах виробництва продукції українськими підприємствами зменшується – якщо в 2016 р. вона складала 11,3% (474,9 : 4217,8), то в 2019 р. – всього 9,1% (636,7 : 6981,9) (розрахунки на основі [108]). І це при тому, що агровиробництво для України є одним зі стратегічних напрямів розвитку економіки – з огляду на природно-кліматичні умови та значний потенціал земельних ресурсів. Проте такий розвиток має забезпечувати вирішення не тільки економічних, а й соціальних та екологічних проблем суспільства. З огляду на це, ми вважали за доцільне оцінити внесок кожного з секторів сільськогосподарського виробництва у розв'язання соціальних проблем, зокрема, зайнятості й доходів сільського населення.

Розраховані нами на основі офіційної статистичної звітності (яка характеризує діяльність підприємств сільського, лісового та рибного господарства) відповідні показники наведено в табл. 3. 12. Цифри показують, що у 2019 р. на великих агропідприємствах було зайнято всього 7,6% від

загальної кількості сільськогосподарських працівників, а частка витрат на оплату праці становила 13,1%.

Таблиця 3.12

Структурні показники, що відображають використання персоналу на сільськогосподарських підприємствах України (2019 рік)

Показники	Всі підприємства	Типи підприємств за розмірами			
		великі	середні	малі	
				всі	в т.ч. мікро
Витрати на оплату праці, млрд грн	51,8	6,8	31,9	13,2	3,4
Частка за розмірами підприємств, %	100	13,1	61,5	25,4	6,6
Кількість зайнятих працівників, тис осіб	566,7	43,1	301,7	221,9	98,9
Частка в загальній кількості, %	100	7,6	53,2	39,2	17,4
Частка витрат на оплату праці в доданій вартості, %	24,50	68,69	27,60	15,37	9,97
Середня кількість зайнятих на одному підприємстві працівників, осіб	13	2155	121	5	3
Середньомісячна зарплата одного працівника, грн	7617,20	13147,72	8811,18	4957,19	2864,85
Обсяг виробництва з розрахунку на одного працівника, тис грн	1095,11	1879,35	1036,13	1022,98	557,13

Джерело: сформовано автором на основі [94, 95, 105]

Це свідчить, по-перше, про вищий рівень оплати праці в цьому секторі у порівнянні з іншими. Дійсно, перевищення рівня середньомісячного заробітку працівників великих підприємств щодо працівників середніх склало 1,5 раза (13147,72 : 8811,18), а малих – навіть 2,67 раза (13147,72 : 4957,19). З іншого боку, розрахунки обсягів виробництва продукції на одного зайнятого показують, що продуктивність праці в секторі великого агробізнесу перевищує майже у 1,8 раза аналогічний показник у середньому й малому підприємстві.

Безперечно, основна причина – у кращій технічній оснащеності агрохолдингів і перевагах масового виробництва. Але тоді це має відобразитись у структурі доданої вартості за витратами виробництва – більшу частку мають займати амортизаційні витрати. Однак зроблені нами розрахунки показують, що частка витрат на оплату праці в доданій вартості великих

підприємств є найбільшою – майже 68,7%. Це у 2,5 раза більше, ніж акумульовано середніми підприємствами (27,60%) і в 4,5 раза – малими (15,37%), хоча за рівнем заробітної плати (див. вище) співвідношення не настільки значне.

Таку непропорційність у формуванні доданої вартості за витратами виробництва складно пояснити. Однак якщо взяти до уваги вплив чинника масштабів діяльності (а 10 найбільших агрохолдингів України мають у своєму розпорядженні 2,66 млн га сільськогосподарських земель), а також високу продуктивність сільськогосподарської техніки, то картина прояснюється. Тому й обсяг доданої вартості з розрахунку на 1 грн виробленої продукції у великому бізнесі найнижчий – 0,12 грн/грн проти втричі вищого для інших секторів. До того ж він і далі знижується – у 2019 р. він склав усього 35,6% від рівня 2016 р., у інших секторах зниження також відбулося, але в межах 10–15% (див. табл. 3.10).

Якщо оцінювати ці тенденції з позицій інтересів самих товаровиробників, то вони є закономірними, оскільки зростання продуктивності праці є основою зростання прибутковості будь-якого бізнесу. Водночас такий низький рівень доданої вартості у виробництві продукції великими агропідприємствами за найвищого рівня зарплати в ньому і високій технічній оснащеності виробництва вказує на існування так званих “оптимізаційних” схем, які дають змогу мінімізувати сплату податку на додану вартість. Це зменшує суспільну вигоду від кількісного зростання агровиробництва у його теперішній формі та потребує більш дієвих заходів державного регулювання агробізнесу.

Певні позитивні зміни в цій сфері можна очікувати від введення в дію Закону України “Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо ставки на додану вартість з операцій з постачання окремих видів сільськогосподарської продукції” № 1115-IX, ухваленого Верховною Радою України 17 грудня 2020 року [263]. Документ вступив в дію з 1 березня 2021 року і передбачає зниження ставки ПДВ з 20% до 14% з постачання та ввезення на територію України деяких видів сільськогосподарської продукції (молока

незбираного, зернових та олійних культур, великої рогатої худоби тощо). На думку законодавців, це знизить мотивацію платників податку до оптимізації податкових зобов'язань з ПДВ в операціях із означеною продукцією, а отже, сприятиме детінізації діяльності великих агровиробників і агротрейдерів (оскільки саме вони спеціалізуються на таких операціях).

Водночас очікується, що такі зміни в оподаткуванні активізують приплив інвестицій у розвиток переробних виробництв, а отже, сприятимуть створенню нових робочих місць. І тоді зменшиться мотивація агрохолдингів до експорту не переробленої сировини (меншими будуть обсяги повернення ПДВ) [136]. Однак ця мотивація не буде достатньою для диверсифікації виробництва, поступового переходу від вирощування монокультур до збалансованого за структурою землекористування продуктового ряду, який би забезпечував необхідний порядок сівозмін.

А з позицій пріоритетів сталого розвитку та продовольчої безпеки України галузь сільського господарства має розвиватись у такий спосіб, щоб не тільки збільшити частку продукції, яка може пройти промислову переробку в Україні, а й підвищити рівень диверсифікованості агровиробництва, що підвищить його експортний потенціал. І головну роль у таких структурних змінах може відіграти малий і середній бізнес, займаючись виробництвом так званих “нішевих” і екологічно чистих культур, попит на які стабільно зростає у всьому світі. Їх первинна промислова переробка в межах таких господарств (наприклад, глибоке заморожування) дасть змогу виходити на ринки ЄС, оминаючи квоти, встановлені договором про асоціацію. Адже вони обмежують обсяги експорту сировинної продукції, але не стосуються продукції, яка пройшла промислову переробку.

У цьому контексті примітно, що Китай готовий укласти 10-річну угоду на придбання в Україні всього вирощеного зерна кукурудзи, яку далі переробляє на своїх підприємствах (11 заводів загальною потужністю 2,6 млн т), випускаючи лізин – амінокислоту, незамінну для виготовлення комбікормів у птахівництві. В Україні ж єдиний завод з виробництва лізину

(ПАТ "Стиролбіотех", м. Обухів) перестав функціонувати у 2016 році (збанкрутував), а щодо створення нових потужностей (для переробки кукурудзи в Україні) поки ведуться дискусії. Водночас щорічний імпорт Україною лізину складає 12–15 тис т (17–25 млн дол).

А така переробка передбачає створення нових робочих місць (причому в сільській місцевості). Тобто поряд зі зростанням обсягів доданої вартості й експортних можливостей сільськогосподарського виробництва підвищуватиметься рівень добробуту людей, вирішуватимуться проблеми соціального розвитку, що може зменшити відтік сільського населення та зупинити деградацію сіл. Тим більше, що заходи з державної підтримки розвитку фермерства та тваринництва, які здійснювались у 2018–2019 роках, дали свої результати – кількість виробників сільськогосподарської продукції в секторі малого бізнесу суттєво зросла, а обсяги виробництва продукції і доданої вартості збільшились відповідно на 25,5% та 21,8%. Підвищились і аналогічні показники середніх підприємств (на 39,6 та 19,7%), у той час, як великих підприємств – значно знизилась – до 82,6 і 50,0% відповідно (див. табл. 3. 10).

Більш сприятливі умови для такої трансформації очікуються в міру розвитку ринку землі, який закріплюватиме право на власність, у такий спосіб мотивуючи власників до її кращого використання й у стратегічній перспективі. А це означає інвестування в розвиток ягідництва (закладення плантацій), садівництва чи виноградарства, впорядковане землекористування з сівозмінами та рекультивацією земель, використання нових технологій для обробки ґрунтів і захисту рослин тощо. А відтак – розвиток тваринництва та продуктів його глибокої переробки.

Однак на сьогодні середній і малий бізнес у сільському господарстві не має достатньо ресурсів для такого розвитку. Адже через розпорошеність фермерських господарств вони не можуть відстоювати свої інтереси перед так званими "агрегаторами" – тими учасниками агроринку, що збирають продукцію у дрібних виробників для їх подальшого перепродажу, встановлюючи закупівельні ціни фактично на межі собівартості.

Варто зазначити, що вказані вище зміни в оподаткуванні ПДВ негативно вплинуть саме на дрібних агровиробників. Наприклад, при закупівлі молока у фермерів та окремих домогосподарствах через зниження на 6% ставки ПДВ на постачання його на молокопереробні підприємства трейдери матимуть підстави для відповідного зниження закупівельних цін. І це стосується виробників усіх тих видів сільськогосподарської продукції, які підпадають під дію нового закону. Через різницю в ставках ПДВ для постачання та продажу такої продукції в них створюватиметься касовий податковий розрив. Це вимиватиме обігові кошти фермерів і виступатиме дестимулятором розвитку агровиробництва. І навіть більше – загрожуватиме банкрутству тим підприємствам, які здійснюють первинну переробку такої продукції. Зокрема, як зазначають оглядачі агроринку, дрібні мукомельні заводи можуть опинитися перед загрозою банкрутства внаслідок збільшення експорту муки з Туреччини, оскільки за зниження ставки ПДВ до 14% така мука буде дешевшою, ніж українська [136].

Переваги матимуть лише ті, хто є одночасно й виробником, і переробником такої продукції (не менше 50%). Проте для створення власних переробних виробництв необхідне придбання відповідного обладнання та технологій, ПДВ на яке залишається на рівні 20%. Як наслідок податковий кредит може перевищити суму податкових зобов'язань, що зумовлюватиме потребу відшкодування такого розриву з державного бюджету. Наразі це відбувається зі значними затримками. Ці та інші інституційні прогалини в податковому законодавстві України суттєво перешкоджають інвестуванню в агропромисловий сектор.

Вихід може бути у створенні агропромислових бізнес-мереж. Адже і в промисловому секторі малий бізнес шукає можливості для розвитку й потребує відповідних ресурсів. І підтримка розвитку мережевих форм співпраці наразі є надважливим завданням держави. Деякі дії в цьому напрямі заплановано в межах прийнятої Кабінетом Міністрів України у березні 2021 р. Постанови “Про затвердження Національної економічної стратегії на період до 2030 року”

[258], де серед стратегічних цілей розвитку передбачено формування ефективної організаційної моделі кластерів. На жаль, зазначені цілі не підкріплені конкретними програмами та фінансовими ресурсами, що фактично переводить їх реалізацію в режим самоорганізації. Проте на сьогодні ці процеси в Україні успішно розвиваються і без будь-якої державної підтримки. Зокрема, успішно працюють дорадчі громадські організації та асоціації, спрямовані на розбудову агропромислових кластерів: Агенція Сталого Розвитку АСТАР [226]; Українська Горіхова Асоціація [231]; Асоціація “Ягідництво України” [229], Перший національний аграрний кооператив [227] тощо.

Слід зазначити, що з появою нових технологій вирощування, зберігання і промислової переробки агропродукції значно розширюються можливості продуктивної співпраці усіх учасників ланцюжка створення споживчих цінностей. І це не тільки збільшення інвестиційних можливостей учасників бізнес-мережі. Не менш важливо інтегрувати зусилля у просуванні готової харчової продукції на споживчі ринки. І це може бути не тільки співпраця у сфері маркетингу, що розглянуто нами в роботі [572], а набагато ширше співробітництво, яке дає змогу формувати сукупний інтелектуальний капітал бізнес-мережі (мережевий капітал).

Отже, аналіз динаміки та структурних тенденцій розвитку агросектору України дає підстави для висновку про їх невідповідність пріоритетам “sustainable development”. Зокрема, у ньому домінують великі холдинги, які надають перевагу екстенсивному шляху розвитку і спеціалізуються на вирощуванні й експортуванні технічних культур із низьким рівнем доданої вартості. Середні та малі агропідприємства зазвичай входять у залежні відносини з великими, підкоряючись їх закупівельній політиці. І лише незначна їх частина обирає самостійні стратегії та розвиває органічне землеробство. Проте нестача інвестиційних ресурсів не дає їм змоги розвивати свій експортний потенціал. Вони могли б його розвивати, використовуючи умови угоди про асоціацію з ЄС у частині безмитного експорту продукції, яка пройшла промислову переробку. Однак придбання сучасних переробних

технологій потребує значних ресурсів, доступ до яких фактично унеможлиблюється для малого бізнесу через високу ціну запозичення. Це фактично консервує наявний стан речей в агросекторі, створюючи преференції тільки стратегічним інвесторам.

Деяких позитивних зрушень можна досягти, якщо створити кращі інвестиційні умови для розвитку в Україні агропромислових бізнес-мереж. Кооперація виробників і переробників сільськогосподарської продукції має здійснюватися на основі інтеграції специфічних/унікальних ресурсів, які можуть забезпечувати ресурсну та ринкову синергію в генеруванні нових споживчих цінностей. Така співпраця може стати міцним фундаментом і для технологічного оновлення багатьох секторів переробної промисловості, які використовують у виробничих процесах сільськогосподарську продукцію. І це не тільки харчова промисловість, а й біоенергетика, виробництво меблів та інших виробів із деревини, парфумерії, лікарських препаратів, продукція легкої промисловості та багато інших видів діяльності, які можуть здійснюватися за принциповими підходами “зеленого підприємництва”.

Однак, як вказувалось вище, реалізація проектів “зеленого підприємництва” зазвичай потребує значних інвестицій для здійснення технологічних змін і обмежує варіативність конкурентних стратегій для малих і середніх підприємств, які не мають для цього достатніх ресурсів. Звичайно, у багатьох країнах існує практика мікрокредитування малого бізнесу на пільгових умовах, особливо якщо такий бізнес має ознаки “зеленого” (бізнес-модель вважається “зеленою” тоді, коли вона забезпечує збереження навколишнього середовища в поєднанні з економічними вигодами [421]). І таке мікрокредитування може вестись і завдяки акумульованим коштам (фондів розвитку) місцевих громад, що сприяє не тільки економічному розвитку підприємств, а й відповідає цілям збалансованого розвитку територій, де розташовані ці громади. У цьому разі місцеві громади виступають стратегічними стейкхолдерами, взаємодія підприємців з якими має відбуватися

на обопільно вигідних умовах – бізнес отримує преференції в доступах до ресурсів (що створює йому конкурентні переваги), а громада – нові робочі місця та чисте середовище [548].

Однак в Україні така практика не поширюється. І не так через відсутність відповідної правової основи для формування таких фондів, як через відсутність хоч якихось коштів для їх акумулювання в тих територіальних громадах, які сформовані в сільській місцевості. А саме там бізнес може розвиватися за принципами “sustainable development” – у формі малих фермерських господарств та їх об’єднань з переробниками, які доводять фермерську продукцію до кондиційного вигляду та забезпечують логістику для її надходження на споживчий ринок.

Очевидно, що такі об’єднання мають відбуватися на основі найбільш продуктивних і потужних суб’єктів господарювання, які здатні обирати правильну стратегію й тактику поведінки саме на тому сегменті ринку, який визначають для себе як перспективний. Причому діяльності не так розрізненої, як інтегрованої, коли до бізнес-процесів долучаються менш потужні їх учасники. І що більшою є кількість таких суб’єктів, які працюють у взаємовигідній співпраці на кінцевий результат, то важливішу роль відіграє інтегратор бізнес-процесів у їх просторовому та часовому структуруванні. І то більшими можуть бути результати такої співпраці навіть у сфері кредитування проєктів розвитку.

Наявність проблеми кредитування екологічно чистого підприємництва в економіці України підтверджено результатами аналізу динаміки та змісту інвестування вітчизняних проєктів “зеленого підприємництва” – таких проєктів небагато і в них переважно бере участь великий бізнес. Це стосується передусім інвестиційної підтримки ЄБРР проєктів приватних та державних підприємств, що реалізуються в річищі концепції сталого розвитку. Зокрема, тих, що спрямовані на розвиток енергоощадливого та екологічного виробництва й споживання, досягнення соціальних ефектів та зменшення соціальної напруги в суспільстві (рис. 3.6).

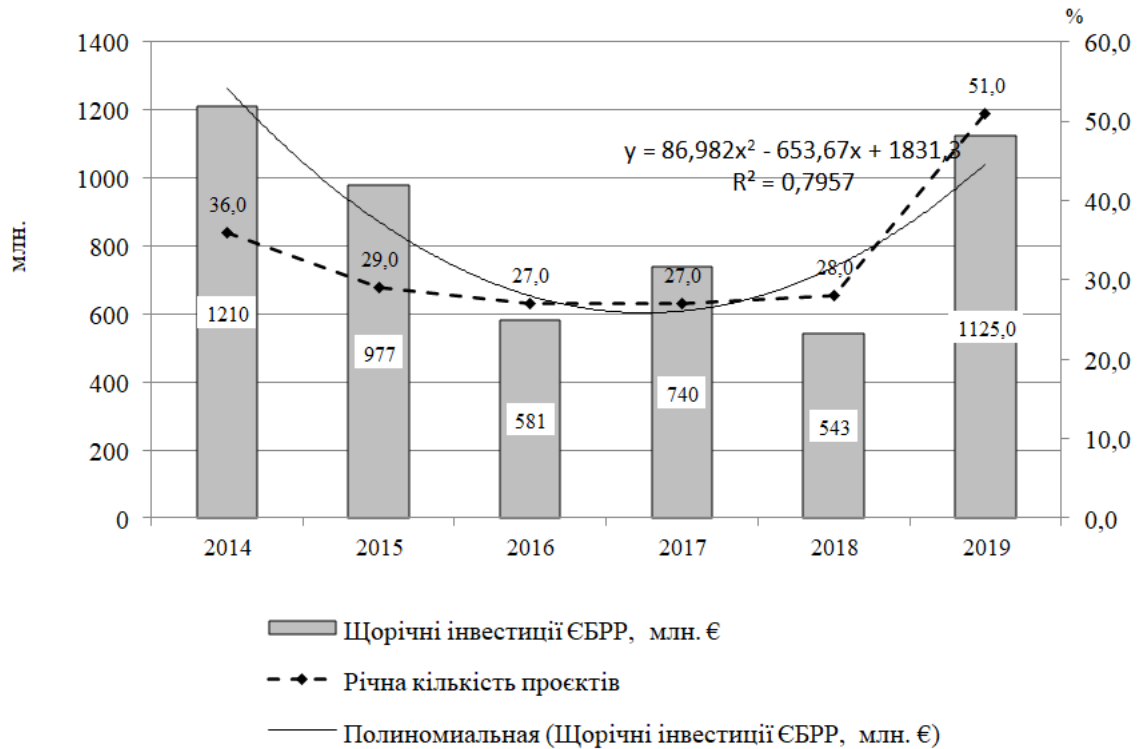
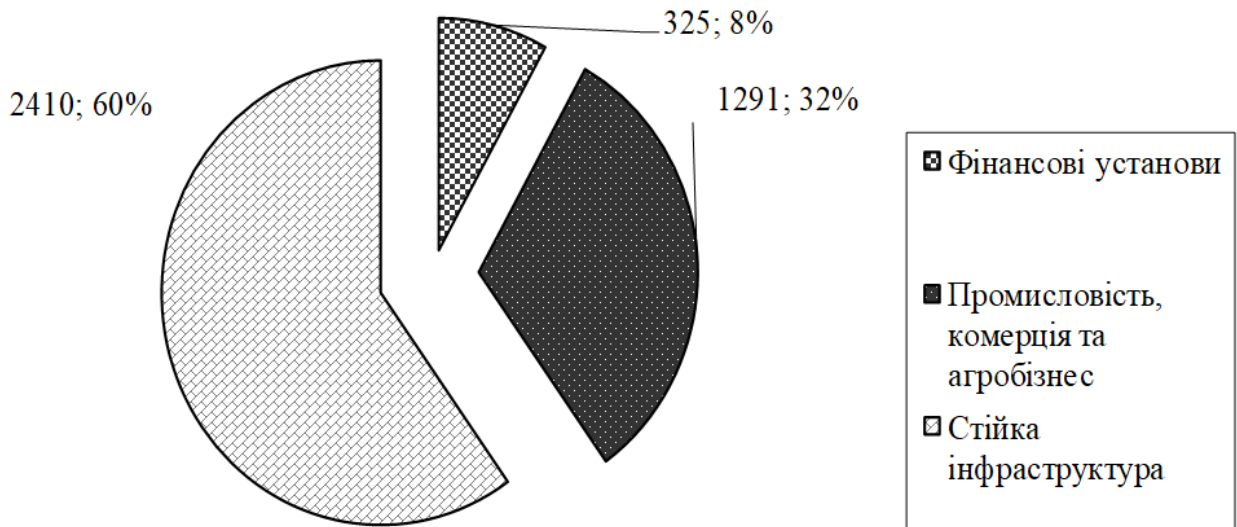


Рис. 3.6. Динаміка річного обсягу інвестицій ЄБРР в українські проекти

Джерело: побудовано за [458]

На жаль, у 2015–2018 рр. спостерігалась негативна динаміка залучення інвестицій в економіку України в межах співпраці з ЄБРР. Проте у 2019 році у цій сфері відбулись значні позитивні зрушення – ЄБРР профінансувало реалізацію 51 проекту з річним обсягом інвестицій 1125 млн євро. Ще масштабніші інвестиції заплановано на 2020 р.

Галузева структура поточного портфеля проектів, що фінансуються ЄБРР в Україні в 2020 році свідчить, що в розбудову інфраструктури сталого розвитку (sustainable infrastructure) передбачається спрямувати 2410 млн євро, або ж 60% інвестиційного потоку (правда, не уточнюється, що входить до такої інфраструктури. Найчастіше – це організаційні проекти, якими опікуються громадські організації). Друге місце за інвестиційною привабливістю проектів ЄБРР складають промислові галузі, комерційна діяльність та агробізнес – 1291 млн євро або ж 32% (рис. 3.7).



**Рис. 3.7. Структура портфеля проєктів ЄБРР в Україні
(млн євро; %) (дані станом на 31.08. 2020 р.)**

Джерело: побудовано за [458]

Як видно з рисунка, більш ніж половини коштів із портфеля проєктів ЄБРР у 2018–2019 рр. пішло на розвиток інфраструктури, третина – у промисловість, комерційну діяльність та агробізнес. Інфраструктурні проєкти переважно здійснюються на муніципальному рівні (тільки у 2020 р. ЄБРР підтримав інвестиціями 32 муніципальних проєкти). Вони стосуються: поліпшення транспортного забезпечення міст (такі проєкти реалізовано у Києві, Львові, Харкові), фінансування енергоефективності (80 шкіл та дитсадків у Дніпрі), залізничних перевезень (завершення Бескидського тунелю), реструктуризація “Укрпошти”, розбудови логістичних вузлів (Нова пошта у Хмельницькому), переведення в концесію портів (“Ольвія” та “Херсон”) та багато ін.

ЄБРР підтримує інвестиціями й приватний бізнес (переважно корпоративний сектор), який створює сучасні бізнес-моделі, що відповідають критеріям сталого розвитку. Зокрема, у 2020 р. 68 приватних бізнесів отримали кредити ЄБРР на реалізацію таких проєктів. Це агробізнес, виробництво та послуги, телеком, медіатехнології, туризм, природні ресурси. Водночас аналіз проєктів агробізнесу, що фінансувалися за кошти ЄБРР показав, що вони

здебільшого стосуються не стільки розвитку переробної промисловості, як розбудови інфраструктури (табл. 3.13, складена на основі [541]).

Таблиця 3.13

Сільськогосподарські проекти, що фінансувалися за участю ЄБРР

Назва суб'єкта агробізнесу	Інвестиції в проєкт US\$, млн		Вигоди для сталого розвитку, що забезпечуються програмою фінансування
	загальні	від ЄБРР	
2018 рік			
ТОВ "Нива Переяславщини"	80,1	30,0	Фінансування заходів з упровадження енергоефективності, екологічних та санітарно-гігієнічних норм у господарську діяльність
ТОВ "Дніпро-Енерго-Ресурс"	5,8	5,0	Фінансування будівництва котла на біомасі, що використовуватиме пташиний гній з ферм компанії та сприятиме оптимізації його енергоспоживання і зменшенню витрат експлуатації
Kernel Group	110,0	48,0	Фінансування довгострокових інвестицій в інфраструктуру агробізнесу
2019 рік			
KERNEL HOLDING SA	390,0	80,0	1. Фінансування створення та використання відкритих цифрових рішень для точного землеробства. 2. Фінансування логістичних ІТ рішень елеваторів для обслуговування малих та середніх фермерів
ТОВ "Зерно-Агротрейд"	252,0	30,0	Фінансування впровадження сучасних ІТ-рішень та агротехніки (для точного землеробства); підтримка та зміцнення зворотних зв'язків із місцевими постачальниками та вдосконалення їхніх стандартів якості
KERNEL HOLDING SA	300,0	80,0	1. Фінансування розширення доступу до відкритих цифрових рішень точного землеробства. 2. Фінансування зв'язків між елеваторами шляхом сприяння доступу до логістики "Кернел" чи інших логістичних рішень з використанням платформи "Transithub"

Джерело: складена на основі [541]

Як видно зі змісту наведених у табл. 3.13 проєктів, вони передбачають упровадження заходів з енергоефективності та вдосконалення технологічних складових бізнес-процесів. Причому головними завданнями була не так модернізація виробництва, як удосконалення логістичних об'єктів, впровадження у виробництво екологічних та норм та стандартів для зменшення негативного

впливу виробництва сільськогосподарської продукції на довкілля. Значне місце у цьому переліку посідають ІТ-рішення, які сприяють розвитку точного землеробства, удосконаленню логістики, контролю якості продукції в ході її зберігання, покращенню організації роботи з фермерами тощо. Та вони спрямовані на підтримку покращення екологічної складової бізнесу великих агропромислових компаній. Основна причина цього – ЄБРР не фінансує реалізацію усього проєкту, а лише бере часткову участь у цьому. Самі ж проєкти потребують значних інвестицій, що не під силу малим і навіть середнім підприємницьким структурам.

Безумовно, реалізація цих проєктів корисна не лише великому бізнесу, а й суспільству загалом – зменшуються не тільки експлуатаційні витрати виробників, а й навантаження на довкілля, що важливо для забезпечення сталого розвитку територій (регіону). Тому рішення бізнесу щодо співпраці у різних взаємопов'язаних і взаємодоповнюваних галузях виробництва мають знаходити підтримку і на рівні регіональних органів управління – адже це збільшуватиме загальну суспільну корисність. Моніторинг таких процесів необхідно закладати й у перелік функціональних обов'язків державних органів управління – для визначення дієвості тих рішень, що втілені в закони чи підзаконні акти й націлені на досягнення стратегічних пріоритетів сталого розвитку. В сукупності реалізація будь-яких форм міжгалузевої співпраці має сприяти підтриманню конкурентоспроможності країни у стратегічній перспективі. І хоча за своїм змістом, пріоритетами та векторами впливу вони відрізнятимуться для різних регіонів, їх вибір і способи реалізації мають вписуватися у глобальні тренди соціально-економічного й технологічного розвитку людської цивілізації.

Ці тренди у своїй основі формуються на засадах інноваційного бачення можливостей і чинників ринкового успіху країн, економік і окремих суб'єктів господарювання і є результатом активної інноваційної діяльності останніх у сфері розвитку споживчих потреб і способів їх задоволення. Певні корективи в цю гонитву за темпами економічного зростання внесла пандемія Covid-19, яка

зменшила соціальну активність людей і відповідні споживчі потреби. Однак тенденція до скорочення обсягів споживання благ (а отже, і ресурсів для їх створення) малоімовірно закріпиться надовго в силу людської психології – споживання може набути інших форм, зокрема, віртуальних. Утім необхідність виробництва промислових товарів залишиться, адже саме вони задовольняють первинні людські потреби.

При цьому і промислові товари, і їх виробництво будуть доволі швидко змінюватися – науково-технічний прогрес не стоїть на місці. Втілення його досягнень дає свої результати як інноваторам, так і тим, хто використовує інноваційну продукцію для власного споживання. І що активнішими будуть промислові виробники в оновленні своїх виробництв ресурсощадними й екологічно безпечними технологіями, то кращих результатів вони зможуть досягнути в нових реаліях конкурентної боротьби.

3.4. Аналіз використання потенціалу інновацій для поліпшення структурної збалансованості сталого розвитку економіки України

Висока динамічність процесів, що відбуваються у сфері обміну товарами та ресурсами є характерною особливістю сучасного ринкового середовища. Науково-технічний прогрес усе більш урізноманітнює ресурсну базу господарської діяльності, а соціально-економічний розвиток суспільства змінює споживчі переваги, формує нові потреби й розвиває способи їх задоволення. Для збереження своєї здатності працювати на ринку, задовольняючи споживчі потреби, суб'єкти економічної діяльності вдаються до пошуку нових ринкових можливостей, а отже, не можуть обійтися без активної інноваційної діяльності, яка виступає нині основним джерелом конкурентоспроможності.

Інноваційна активність підприємств проявляється через дії у сфері створення й виведення на ринок інновацій. Однак сама лише кількість

упроваджених новинок (передусім продуктового чи техніко-технологічного характеру, які є для промислових підприємств найважливішими) свідчить про результативність, а не ефективність інноваційної діяльності. З урахуванням того, що інновації не завжди позитивно сприймаються ринком, більш логічно було б порівняти інноваційну активність промислових підприємств із тим, якою мірою інновації підвищили ринкову ефективність їх діяльності.

На нашу думку, ця ефективність полягає у збільшенні обсягів реалізованої продукції – як інноваційної (у разі вдалої продуктової інновації), так і традиційної, але з кращими споживчими характеристиками (у разі введення до наявної виробничої системи інноваційних технологічних процесів). Така порівняльна структурно-динамічна характеристика інноваційної активності промислових підприємств України (за видами інновацій) і впливу цієї активності на обсяги реалізації ними промислової продукції у період 2013–2019 років наведена в табл. 3.14 (сформована на основі офіційної статистичної звітності [103; 106]). Вибір такого періоду дослідження зумовлений тим, що 2013 рік ще відображав діяльність вітчизняних промислових підприємств, які не були охоплені деструктивними процесами, пов'язаними з агресією РФ. Водночас дані цього періоду вже скориговані з урахуванням відсутності статистики підприємств, які нині перебувають на тимчасово окупованих територіях Донецької, Луганської області й АР Крим.

Таблиця 3.14

Структурно-динамічна характеристика результатів інноваційної діяльності у промисловому секторі економіки України*

Показник	Значення показників за роками							
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Освоєно виробництво нових видів продукції, од.	3138	3661	3136	4139	2387	3843	2148	4066
- з них нових на ринку	640	540	548	978	477	968	418	691
Частка нових на ринку продуктових інновацій	20,4	14,8	17,5	23,6	20,0	25,2	19,5	17,0
Темпи виведення на ринок продуктових інновацій, %**	-	116,7	85,7	132,0	57,7	161,0	55,9	189,3
- з них нових видів техніки, од.	657	1314	966	1305	751	920	760	647

Закінчення таблиці 3.14

1	2	3	4	5	6	7	8	9
- частка зразків нової техніки у загальній кількості інновацій**	20,8	35,9	30,8	31,5	31,5	23,9	35,4	15,9
Упроваджено нових технологічних процесів, од.	1576	1743	1217	3489	1831	2002	2318	***
- з них ресурсощадних і екологічно безпечних	502	447	458	748	611	926	857	***
Темпи впровадження нових технологічних процесів, % **	-	110,6	69,8	286,7	52,5	109,3	115,8	-
Частка реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі реалізації промислової продукції, %	3,3	2,5	1,4	-	0,7	0,8	1,3	1,9
Кількість інноваційно-активних підприємств	16,8	16,1	17,3	18,9	16,2	16,4	15,8	16,8

Примітки. *Без урахування підприємств, які перебувають на тимчасово окупованих територіях Донецької, Луганської області й АР Крим

** власні розрахунки

*** дані відсутні

Як видно з даних таблиці, у 2014 р. мала місце позитивна динаміка результатів інноваційної діяльності – попри певне зменшення кількості інноваційно-активних підприємств, кількість освоєних нових видів продукції збільшилась на 523 од. у порівнянні з 2013 роком, а темпи технологічного оновлення промислового виробництва у 2014 р. склали 110,5%; при цьому найбільш результативним освоєння нової продукції було в машинобудуванні – кількість зразків нової техніки, виведених на ринок у цьому секторі промисловості зросла з 657 до 1314 од (тобто удвічі). У відносному вираженні щодо всіх продуктових інновацій частка нових зразків техніки у 2014 р. склала 35,9%. І це найбільше значення за весь обраний для дослідження період. Однак уже в 2015 році нових для ринку зразків техніки стало на 339 од. менше (як зменшилась і загальна кількість виведених на ринок продуктових інновацій – майже на 15% у порівнянні з попереднім роком). А нових технологій упроваджено майже на 30% менше. І цьому є об'єктивне пояснення – в Україні промисловість працювала головно на оборонний комплекс і займалась відновленням пошкодженої техніки.

Зі зменшенням інтенсивності активної фази протистояння з РФ вітчизняна промисловість постала перед необхідністю змін ринків збуту, що актуалізувало потребу в інноваціях. Вже у 2016 р. результати інноваційної діяльності значно покращились – кількість освоєних підприємствами зразків нової техніки майже досягла рівня 2014 року. Водночас проявились і результати спаду інноваційної активності в попередні роки – це негативно позначилось на динаміці обсягів реалізації інноваційної продукції. Так, частка інноваційної продукції в загальних обсягах реалізації продукції промислового сектора економіки України в 2014–2017 рр. неухильно й стабільно знижувалась (з 3,3% у 2013 р. до 2,5 % у 2014 р., а відтак – до 0,7 % у 2017 р.).

І хоч у 2018 та 2020 рр. інноваційна активність у промисловості загалом була більш результативною, однак у машинобудуванні в 2019–2020 рр. підприємства показали гірші результати інноваційної діяльності – у 2019 р. на ринок виведено всього 760 нових зразків техніки, а в 2020 – ще менше (всього 647). При цьому в 2020 році суттєво зменшилась і частка зразків нової техніки в загальній кількості інновацій – до 15,9% проти 35,4% у попередньому, 2019 р. Це дуже погана ознака, яка засвідчує деградацію машинобудування, вказує на зниження його здатності продукувати інновації (чи зацікавленості бізнесу в цьому).

І загалом по промисловості 2019 рік був гіршим від попереднього та наступного як за кількістю інноваційно-активних підприємств (їх частка зменшилась до 15,8% проти 16,4% у 2019 р.), так і за кількістю продуктивних інновацій, особливо тих, що були новими для ринку – якщо в 2018 р. було виведено на ринок 948 од., то в 2019 р. – уже всього 418, а в 2020 їх кількість знову зросла до 691 зразка. Проте у відносному вираженні частка нових на ринку інновацій у період 2018–2020 роках зменшувалась – з 25,2% у 2018 р. до 19,5% у 2019 р. і до 17,0% у 2020 р. (див. табл. 3. 14).

За динамікою результатів інноваційної активності можна певною мірою оцінити і рівень їх відповідності пріоритетам сталого розвитку, зокрема, в частині, що стосується зростання економічної складності продукції. Висновок

невтішний – цей рівень знижується. Дещо кращими є результати технологічного оновлення промисловості – в останні роки стали активніше впроваджувались нові технологічні процеси (у 2019 на 15,8% більше, ніж у попередньому, 2018 р.). Початком активізації інноваційно-технологічного оновлення виробничих систем можна назвати 2016 рік, коли темпи упровадження нових технологічних процесів зросли майже втричі (286 %) у порівнянні з 2015 роком. Однак, якщо проаналізувати співвідношення упроваджених ресурсощадних і екологічно безпечних технологічних процесів і всієї кількості нових у відповідний період (див. табл. 3.14), то стане зрозумілим, що завданням сталого розвитку у 2019 р. відповідає лише приблизно третина (2,7) нових технологій. Та в останні роки простежується позитивна тенденція – якщо на початку частка ресурсощадних і екологічно безпечних технологій коливалась у межах 25–30%, то у 2018–2019 роках таких технологій було майже половина від загальної кількості. На жаль, дані за 2020 рік у офіційній статистиці не відображені.

Такий характер технологічного оновлення, коли в ньому більшість нових технологій не можна назвати екологічно чистими, не наближає Україну до стандартів сучасного виробництва і вносить ще більший дисонанс у задекларовані цілі сталого розвитку та реальні процеси, які відбуваються у виробничих секторах діяльності. Адже саме технологічний чинник є генератором і мультиплікатором структурних зрушень. Наприклад, досвід Китаю показує, що технологічний чинник став протягом останніх 30 років визначальним для зростання економіки, яка тривалий час перебувала на задвірках світового науково-технологічного прогресу. Значну частку цього зростання забезпечило виробництво технічно складної та високотехнологічної продукції. Так, у 2019 р. у світовому товарообігу продукції машинобудування частка Китаю досягла 33 % (а сукупний відповідний товарообіг європейських виробників складав менше ніж 32 % від його світового обсягу) [514].

Сучасні глобальні тренди технологічного розвитку чітко вказують на радикальні зміни у вимогах до тих виробничих систем, які будуть продукувати

товари для продажу на світовому ринку – вони повинні забезпечувати доволі швидкий перехід до так званого “зеленого” виробництва. Зокрема, це технології, що зменшують рівень вуглецевих та інших шкідливих викидів у зовнішнє середовище. 10 березня 2021 р. Європарламент ухвалив резолюцію щодо механізму прикордонного вуглецевого коригування – майже 94% імпорту, що спричиняє викиди на теренах Європи, буде підпадати під дію “вуглецевого” податку. Це передусім ТЕЦ, цементні, металургійні та хімічні заводи, нафтопереробка, целюлозно-паперова промисловість та виробництво алюмінію. У 2050 році Європа планує досягнути кліматичної нейтральності. При цьому загальний інвестиційний план щодо “зеленого переходу” всієї європейської промисловості становить 1 трлн євро впродовж 2021–2030 років у вигляді пільгових кредитів та субсидій. До того ж з Фонду боротьби з наслідками коронавірусу близько 300 млрд євро [134].

У контексті зазначеного Україна, відповідно до Паризької угоди, взяла на себе зобов’язання до 2030 року зменшити на 65% викиди парникових газів у порівнянні з 1990 роком. Згідно з оприлюдненим проектом Національного визначеного внеску (НВВ2), для цього потрібно 102 млрд євро [208]. Проте жодного фінансового стимулу для такого технологічного переходу в проекті наразі не передбачено і всі витрати будуть нести лише підприємства, продукція яких підпадатиме під дію “вуглецевого” податку. А таких в Україні більшість.

Наприклад, у металургії екологічно безпечними вважаються лише технології електросталеплавильного виробництва (коли переплавляється металобрухт). В Україні на таких виробництвах виплавляється всього 6% металопрокату. А решта 94% – це продукція доменного виробництва. У ЄС співвідношення зовсім інше – 41% електросталеплавильного виробництва і 59 % – доменне. У США – відповідно 70:30 (рис. 3.8).

Для переходу до більш екологічно прийняттого способу виплавляння сталі в усіх країнах розробляються національні програми та фінансові механізми підтримки технологічного переоснащення металургії в межах загального стимулювання декарбонізації.

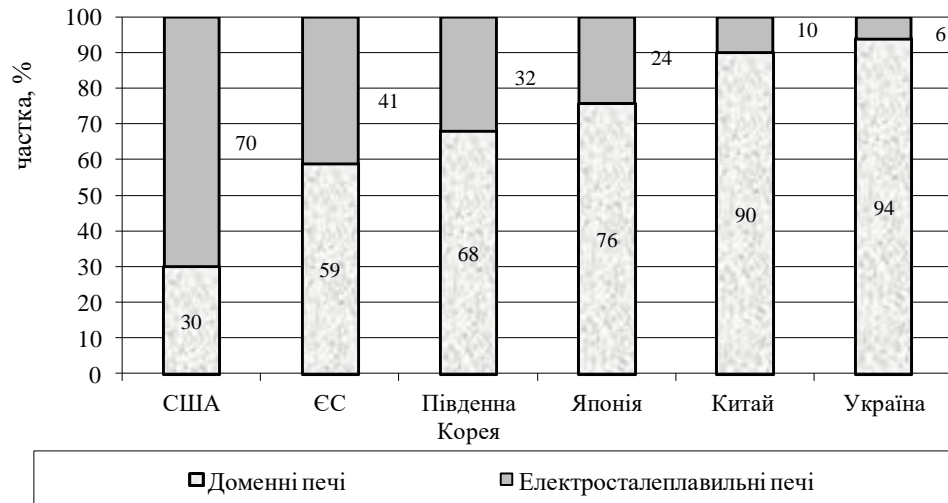


Рисунок 3.8. Співвідношення технологій випуску металургійної продукції у групі країн, що є її найбільшими виробниками

Джерело: [134].

Для України це питання є найбільш болючим, оскільки 94% продукції виплавляється екологічно шкідливим способом. Ті кроки, що робляться в цьому напрямі, є швидше декларативними, ніж мають під собою певне фінансове підґрунтя. Хоча опосередковано деякі з них можуть впливати на прискорення технологічного переоснащення металургійної промисловості. Наприклад, продовження ще на 5 років (до 15 вересня 2026 року) дії експортного мита на вивезення металобрухту з України розміром 58 євро/т [254] не тільки сприятиме зменшенню його дефіциту та безперебійній роботі саме електросталеплавильного виробництва, а й зменшуватиме викиди в атмосферу, оскільки на переробці кожної тонни металобрухту економиться 2/3 загальних енерговитрат 1,4 т залізної руди і 740 т вугілля і зменшується на 1,5 т викидів в атмосферу CO₂.

Програми екологізації виробничої діяльності розробляються в Україні і для інших галузей економічної діяльності. Зокрема, у травні 2021 р. затверджено Національний план дій з охорони довкілля до 2025 р., у якому, з-поміж іншого, планується створення баз даних НТД (найкращих доступних технологій) промислового та сільськогосподарського виробництва,

спрямованих на мінімізацію забруднення довкілля, ресурсо- та енергозбереження [257]. Це заходи організаційного, а не економічного характеру, вони не мають ніякого стимулюючого навантаження, однак є першими кроками, які сприятимуть формуванню в Україні інфраструктури переходу до технологічно безпечних і ресурсоощадних технологій.

Та не меншу роль у здійсненні технологічного переходу України до стандартів екологічно чистого виробництва мають відіграти самі підприємці – через активну й результативну інноваційну діяльність. При цьому має бути забезпечено тісний зв'язок між технологічним оновленням промисловості та її здатністю до випуску нових конкурентоспроможних продуктів. Між тим, якщо проаналізувати динаміку упровадження в Україні нових технологічних процесів, у розрізі досліджуваного періоду можна помітити певну закономірність – рік зростання інноваційної активності змінюється роком її спаду за обома показниками (лише у 2019 р. ця закономірність порушується). І це може свідчити про те, що технологічне оновлення промислових підприємств також не забезпечує виробничої гнучкості. Тобто упроваджені технології не підвищують адаптивні властивості підприємств, вони не можуть швидко вносити принципові зміни в номенклатуру продукції чи розширювати її асортиментний ряд відповідно до запитів споживачів інших сегментів ринку.

Вимоги забезпечення виробничої гнучкості технологій особливо важливі для виробничих систем підприємств машинобудування, які здебільшого орієнтовані на випуск широкої номенклатури виробів. І сучасні технологічні рішення (наприклад, 3D-технології) дають змогу швидко реагувати на потреби ринку, поєднуючи гнучкість і ресурсоощадність. Приклади такої оперативності бачимо в розробках технологічних регламентів для 3D-друку деталей апаратів ШВЛ (у чому відзначились підприємці багатьох країн, у т.ч. й України), що дозволило розширити функціональні можливості базових апаратів, здешевити їх модернізацію й частково зняти напругу з їх придбанням для потреб лікарень.

Здатність підприємства активно використовувати інноваційні чинники для забезпечення своєї конкурентоспроможності безпосередньо залежить від

його інноваційного потенціалу. Саме інноваційний потенціал виступає генератором і реалізатором змін, які надають виробничій системі підприємства гнучкості, здатності оперативно реагувати на динамічні ринкові зміни. У попередніх роботах нами зроблено припущення, що причиною невисокої віддачі від упровадження прогресивних технологій є те, що інноваційний потенціал вітчизняних промислових підприємств недостатній для реалізації конкурентних стратегій на відкритих ринках [618].

Інноваційний потенціал суб'єкта економічної діяльності показує, наскільки він як учасник ринку здатний і вмотивований до створення та реалізації різного роду інновацій. З урахування цілей сталого розвитку результатом інновацій має бути економічний, соціальний або екологічний ефект – внаслідок зростання продуктивності персоналу (у функціональних сферах діяльності) або ресурсозбереження (що позитивно впливає на довкілля).

Інноваційний потенціал є обов'язковим атрибутом сучасної соціально-економічної системи, він зростає, якщо в системі створюються сприятливі умови для інноваційної діяльності (мотиваційна складова інноваційного потенціалу), а також є необхідні ресурси для організації інноваційного процесу (як фінансові й технологічні, так і функціонально-компетентнісні). Залежно від якості структурних елементів інноваційного потенціалу підприємство здатне формувати різні конкурентні переваги й формувати різні конкурентні стратегії. Важливим завданням менеджменту є обґрунтування оптимального співвідношення цих елементів під конкретний тип конкурентної стратегії і цілеспрямована робота для досягнення структурної збалансованості потенціалу.

Очевидно, що стратегія лідерства за витратами для основної маси вітчизняних промислових виробників уже не може бути актуальною – внаслідок втрати традиційних ринків збуту і переходу до виробництва малими серіями за попереднім замовленням. Тому їх конкурентоспроможність (а також, відповідно, експортна спроможність) стратегічно може забезпечуватись лише інноваційною монополією, яка дає змогу перейти від нішевої стратегії до наступальної. Однак такої монополії складно досягти за наявного стану

науково-дослідної діяльності більшості вітчизняних підприємницьких структур. Як наслідок вплив інноваційної діяльності на економічні результати підприємств (у тому числі машинобудівних) не можна назвати вагомим.

У 2020 році ситуація у промисловості України стала ще більш загрозливою внаслідок соціально-політичної нестабільності, викликаної як зміною політичної влади, так і пандемією Covid-19. Негативні процеси особливо гостро проявились у машинобудуванні, продукція якого використовується передусім у відтворювальних процесах, а вони в період пандемії Covid-19 майже не здійснювались. І така ситуація триває, при цьому значних руйнувань зазнають промислові виробництва з розлогими ланцюжками створення цінності, які традиційно формувалися за принципом економічної доцільності.

Можна припустити, що відновлення таких ланцюжків у структурі бізнес-процесів промислових підприємств у їх початковому форматі вже не відбудеться. І конкурентоспроможність підприємств і економік формуватимуть нові технології, які, з одного боку, зменшуватимуть логістичне плече та відповідні витрати, а з іншого – забезпечуватимуть гнучкість виробничих систем, підвищуватимуть оперативність їх реагування на ринкові запити й вимоги споживачів, матимуть більш індивідуалізований характер.

За цих умов вирішальне значення для ринкового успіху матиме здатність виробника повноцінно використовувати й розвивати свій інноваційний потенціал – насамперед за тими складовими, які відповідають особливостям конкурентних стратегій. Як вказувалось вище, вітчизняним промисловим підприємствам у силу їх невисокого ринкового потенціалу доцільно обирати нішеву конкурентну стратегію. А для цього – підвищувати здатність до створення принципово нових високотехнологічних інновацій, формувати інноваційну монополію на основі всебічного аналізу й передбачення трендів розвитку споживчих потреб на потенційно привабливих споживчих ринках розвинених країн. А відтак – просувати свою продукцію і на ринок країн, що розвиваються (Північна Африка, Азія та ін.).

Для проведення результативних ринкових досліджень і планування та здійснення науково-технічних розробок вітчизняні промислові підприємства мають закладати у свій бюджет достатній рівень витрат. Між тим динаміка інноваційних витрат вітчизняних промислових підприємств упродовж 2013–2020 років, є доволі неоднозначною (табл. 3.15, розрахована і складена на основі даних офіційної статистики і без урахування підприємств, які перебувають на тимчасово окупованих територіях Донецької, Луганської області й АР Крим).

Як показують наведені дані, до 2016 року витрати постійно зростали і збільшились у порівнянні з 2014 р. у 2,5 раза, а далі – різке їх зменшення у 2017 р. до рівня 2013 р. і наступне доволі значне (у 1,5 раза за два роки) зростання до 2019 р. У 2020 р. ці витрати майже не змінились, що свідчить про зменшення обсягу інноваційних робіт (оскільки мали місце інфляційні процеси) або зміни структури інноваційних витрат (на жаль, у 2020 р. змінилась статистична звітність і у витратах підприємств перестали виокремлюватись ті, що спрямовувались на придбання обладнання – вони віднесені до категорії “інші”).

Якщо співвіднести динаміку витрат із результатами від інноваційної діяльності в період 2013–2016 років, то матимемо дещо суперечливу картину – інноваційні витрати зростають, а віддача від них зменшується. Так, проведені автором розрахунки показали, що у 2015 р. витрати на інновації зросли в 1,8 раза, а віддача від них проти попереднього (2014 р.) скоротилась – з 4,56 грн до 1,80 грн Аналогічно зменшилась і частка інноваційної продукції – з 2,5% до 1,4%. У 2017 р. загальна віддача від здійснених на інноваційну діяльність витрат була вищою у порівнянні з 2015 роком, однак не так внаслідок зростання обсягу реалізації продукції, як через суттєве зниження підприємствами витрат на інновації проти 2016 р. А обсяги реалізації інноваційної продукції зменшились. Звичайно, можна говорити про об’єктивні причини такої невідповідності, оскільки завжди має місце інноваційний лаг. Однак для українських виробників він занадто розтягнувся в часі.

Таблиця 3.15

Порівняльна динаміка витрат і результатів інноваційної діяльності у промисловому секторі економіки України

Показники	Роки							
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020*
Обсяг реалізації продукції, млрд грн	1322	1428,8	1776,6	2158	2625,8	3045,2	3019,4	3201,9
Темпи зростання обсягів реалізації промислової продукції, %**	-	108,08	124,34	121,47	121,68	115,97	99,15	106,04
Питома вага інноваційної продукції в загальному обсязі її реалізації, %	3,3	2,5	1,4	-	0,7	0,8	1,3	1,9
Обсяг реалізованої інноваційної продукції, млрд грн **	43,63	35,72	24,87	-	18,38	27,33	38,20	50,49
Темпи зростання обсягів реалізації інноваційної продукції, %**	-	81,87	69,62	-	-	148,69	139,77	132,17
Витрати на інновації промислових підприємств, млрд грн	9,56	7,70	13,81	23,23	9,12	12,18	14,22	14,41
Співвідношення загального обсягу реалізації продукції і витрат на здійснення інноваційної діяльності, грн/грн**	138,28	185,56	128,65	92,90	287,92	250,02	212,33	222,20
Співвідношення обсягу реалізації інноваційної продукції і витрат на здійснення інноваційної діяльності, грн/грн**	4,56	4,64	1,80	-	2,02	2,00	2,69	3,50

Примітки: * Дані попередні.

** Розраховано автором

Джерело: Складено і розраховано автором за: [106, 109, 110]

Проте впродовж 2018–2020 років ситуація стала покращуватись – обсяги реалізації інноваційної продукції зростали, причому випереджувальними темпами щодо обсягів реалізації промислової продукції загалом. Це стало причиною того, що віддача від інноваційної діяльності, розрахована щодо загального рівня реалізації промислової продукції, у 2017–2019 роках знижується (у 2020 році дещо зросла), а віддача, розрахована щодо реалізації інноваційної продукції в цей же період зростала, причому найбільш суттєво у 2020 р.

Загалом наведені в табл. 3.15 результати розрахунків показників, що характеризують віддачу від інноваційної діяльності, засвідчують висловлену нами раніше думку про те, що одним лише збільшенням фінансування інноваційної діяльності не можна досягнути бажаного зростання її ефективності. Необхідно обґрунтовано їх розподіляти за напрямками витрат, враховуючи і їх мотиваційну функцію, яка закладена у винагороді персоналу.

Адже в наявних на підприємствах підходах до оплати інтелектуальної праці апріорі закладена низька вмотивованість до розвитку компетенцій, необхідних для провадження результативної винахідницької діяльності. І гірким наслідком недооцінення кваліфікованої інженерно-конструкторської праці є міграція активної частини суспільства за кордон; у перспективі – це зростаючий рівень деградації робочої сили, який тягне за собою не тільки економічний, а й соціальний регрес (втрачається найбільш активна частина населення – та, що здатна опиратися наявним тенденціям на ринку робочої сили, коли роботодавці об'єднуються задля полегшення тиску на найманих працівників у сфері умов праці та її оплати).

Тому доцільно припустити, що значне погіршення результативності інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств пояснюється, зпоміж іншого, і відсутністю належного стимулювання інноваційної праці. На підтвердження цього припущення у роботі [325] нами було проведено структурно-динамічний аналіз сукупності залучених до сфери наукових досліджень і розробок працівників (рис. 3.9, табл. 3. 16).

Результати такого аналізу засвідчують втрату інтересу до такої діяльності – як загалом, так і за категоріями працівників з науковими ступенями (дані не враховують тимчасово окуповані території України). Як видно з графіка, поданого на рис. 3.8, у 2014 р. кількість працівників, залучених до виконання наукових досліджень і розробок, складала 136123 особи, а у 2020 р. – тільки 78860, тобто майже впововину менше (точніше – зменшилась на 42,1%). До того ж кількість працівників, залучених до НДР, які віднесені до категорії “дослідники”, зменшилась за 6 років зі 101440 до 51427 осіб (або на 49,4%).

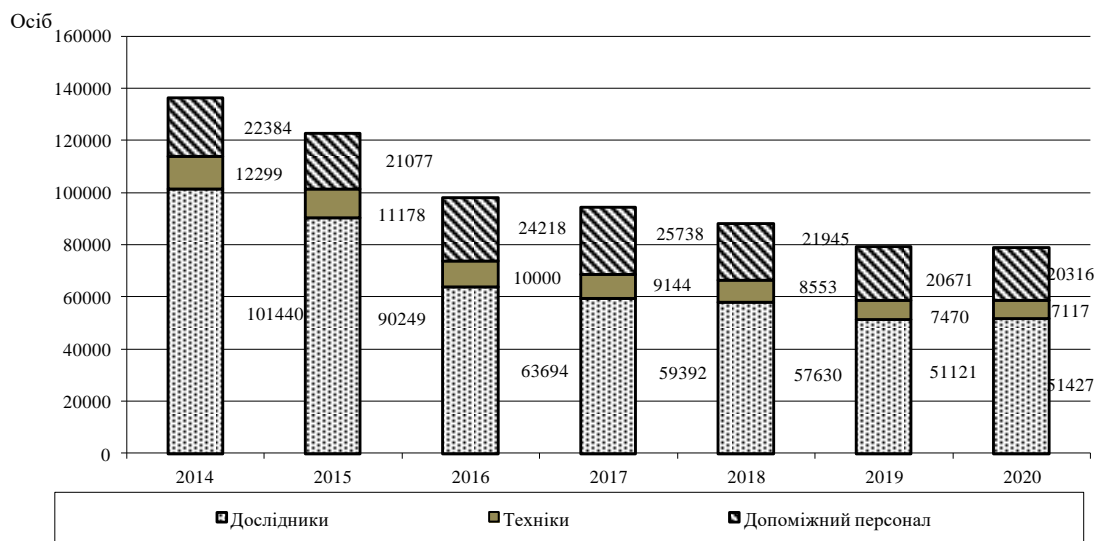


Рис. 3.9. Структурне співвідношення сукупності працівників, задіяних у виконанні наукових досліджень і розробок в Україні (за категоріями персоналу)

Джерело: побудовано автором за [103]

Так само катастрофічно низько впала й кількість осіб, які виконують інженерно-технічну роботу – у відсотковому відношенні від усіх залучених до НДР у 2020 р. вони склали ту ж величину, що й у 2014 р. (9,0%), проте в абсолютному їх кількість знизилась за 7 років з 12299 до 7117 осіб (тобто на 42,1%). Проте частка персоналу допоміжного (який виконує рутинну, не творчу роботу) за цей час зросла з 16,5% до 25,8% від усієї кількості зайнятих в НДР (водночас їх кількість зменшилась до 20316 осіб проти 22384 осіб у 2014 р.). І лише у 2020 році темпи зменшення кількості дослідників та інших категорій

працівників, залучених до сфери НДР дещо уповільнились, а кількість дослідників навіть зросла на 306 осіб. Водночас у структурі дослідників важливо виділити частку тих, хто може бути найбільш креативним і здатним генерувати нові знання – тих, які здобувають науковий ступінь доктора філософії чи доктора наук. І якщо проаналізувати динаміку структури дослідників за рівнем наукової кваліфікації, то виявиться, що науково-дослідна діяльність інтенсивно втрачала найбільш перспективні кадри, причому це стабільно відбувалось до 2019 року (табл. 3.16).

Таблиця 3.16

Структурно-динамічна характеристика складу працівників з науковими ступенями, задіяних у виконанні наукових досліджень і розробок в Україні

Показники	Дані за роками							Зміни, % 2020/2014
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	
Усього працівників, задіяних у виконанні НДР, осіб	136123	122504	97912	94274	88128	79262	78860	57,9
З них: Доктори наук, осіб	9983	9571	7091	6942	7043	6526	7060	70,7
Частка ДН від загальної кількості, %	7,3	7,8	7,2	7,4	8,0	8,2	9,0	+1,7
Доктори філософії (кандидати наук)	37082	32849	20208	19219	18806	16929	17949	48,4
Частка ДФ від загальної кількості, %	27,2	26,8	20,6	20,4	21,3	21,4	22,8	-4,4

Джерело: побудовано автором за [105]

Так, найбільший відтік працівників зі сфери НДР за 2014–2019 роки відбувся з-поміж молодих науковців (такими є передусім ті, які здобувають

науковий ступінь доктора філософії) – їх стало наполовину менше (16929 у 2019 р. проти 37082 осіб у 2014 р.), що у відсотковому вираженні склало 5,9% (з 27,2 до 21,4%). Кількість докторів наук зменшилась на третину (відповідно з 9983 до 6526 осіб), хоча їх частка в загальній кількості дослідників зросла на 0,9% – з 7,3 до 8,2%. У 2020 р. ситуація дещо покращилась – кількість працівників цих категорій дещо збільшилась, що відобразилось і у відсотковому співвідношенні. Проте їх кількість все одно вдвічі менша, ніж у 2014 р.

Можна припустити, що такі негативні тренди у структурі науковців-дослідників зумовлені не лише низькою оплатою їх праці у науково-освітніх закладах (які переважно фінансуються з державного бюджету), а й низьким залученням їх до інноваційних процесів, які здійснюються безпосередньо вітчизняними бізнес-структурами. Підтвердження цьому припущенню можна отримати, аналізуючи структуру витрат на інноваційну діяльність вітчизняних промислових підприємств (рис. 3.10, побудовано автором на основі [93; 100; 103]).

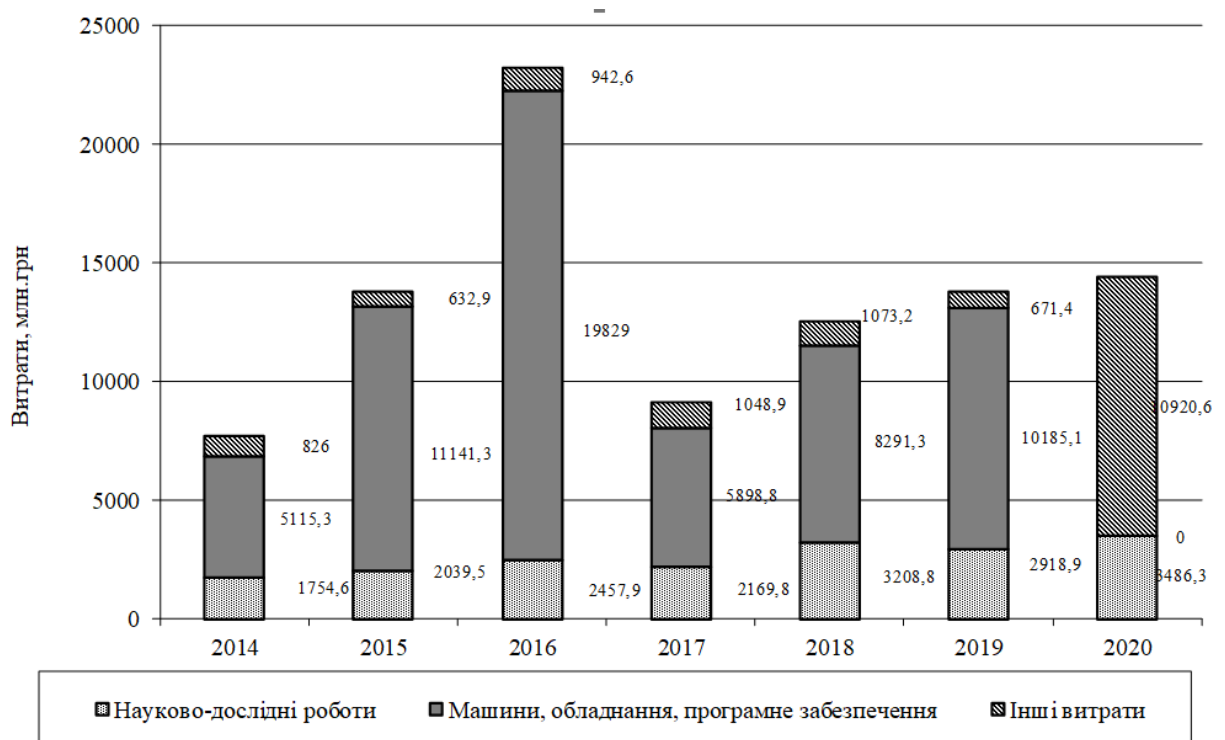


Рис. 3.10 Структура витрат на інноваційну діяльність промислових підприємств України у 2014–2020 роках

Примітка: у 2020 р. змінилось обрахування витрат на інновації – у загальному обсязі стали виділяти лише витрати на НДР. Решту витрат віднесли до категорії – “інші витрати”

Дані офіційної статистики про фінансування інноваційної діяльності підтверджують зроблене нами припущення – адже обсяги (і частка) відповідних витрат на проведення підприємствами НДР власним коштом є досить низькими – лише 15–20% від загального обсягу інноваційних витрат (див. Дод. В, табл. В.1). До того ж упродовж терміну дослідження обсяги цих витрат, які спрямовувалися на зовнішні НДР (а саме в такий спосіб науковці ЗВО залучаються до створення прикладних інновацій) були зовсім незначними (від третини і до десятої частини загальних витрат на НДР). Що ж стосується інших видів інноваційних витрат у їх структурі (тобто напрямів їх практичного використання), то з наведених даних видно, що найбільша частка цих витрат спрямовується на придбання машин та обладнання. Причому це простежується впродовж усього досліджуваного періоду. Найбільшими були обсяги загальних витрат на інноваційну діяльність у 2016 році – і саме за напрямом технологічного переоснащення. Коли порівняти з 2015 роком, витрати на ці цілі зросли майже вдвічі (на 85,3%) – з 11141,3 до 19829 млн грн. Значне зростання відбулося й у 2015 р. – на 80,65% від суми витрат у 2014 році. Проте головною причиною такого суттєвого зростання була зміна у відповідні роки валютного курсу (знецінення гривні). А оскільки здебільшого технології та програмні продукти закуповуються в іноземних виробників, то й загальні витрати так різко зросли. У наступні роки на технологічний розвиток коштів було витрачено підприємствами значно менше. Хоча й спостерігається тенденція до їх стабільного зростання.

Логічно було б припустити, що зростання витрат на технології пов'язане з придбанням саме тих технологій, які відповідають завданням сталого розвитку. Тобто є ресурсощадними й екологічно безпечними. І дійсно, згідно зі статистичними даними (див. табл. 3. 14), у 2016 році таких технологій промисловими підприємствами усіх галузей діяльності було упроваджено значно більше (748), ніж у 2015 році (458). Певне зростання відбулося й у 2015 р. Водночас віддача від упроваджених прогресивних технологій (питома вага інноваційної продукції у загальних обсягах продукції, реалізованої

промисловими підприємствами) не покращується впродовж періоду дослідження, залишаючись майже постійно на рівні 2 грн/грн і лише у 2019 р. зросла до 2,69 грн/грн, а у 2020 – до 3,5 грн/грн. Це все ще менше, ніж у 2013–2014 рр. (4,56–4,64 грн/грн) і може опосередковано вказувати на те, що технологічне оновлення підприємств не підвищило їх спроможність випускати інноваційну продукцію.

Загалом технологічне оновлення промислового сектору національної економіки має здійснюватися не лише рішеннями безпосередніх суб'єктів економічної діяльності. Зазвичай вони приймають ці рішення суто раціоналістично, орієнтуючись на власні економічні інтереси, причому зіставляючи ризики та вигоди у найближчій перспективі. Це пояснюється не тільки відсутністю стратегічного мислення вітчизняних підприємців, а й нестабільністю політичної ситуації в Україні та відсутністю надійного механізму захисту прав власності. Надто ризиковано вкладати інвестиції у складну з погляду техніко-технологічного наповнення виробничого процесу і капіталомістку промисловість, якщо кожна зміна політичної влади може спричинити втрату бізнесу.

Отже, проведений нами аналіз діяльності промислового сектора економіки України показує, що його трансформація мінімально спиралася на інноваційні чинники, а переважно використовувала потенціал накопиченої ресурсної бази. Нездатність менеджменту багатьох промислових підприємств до інноваційного оновлення спричинила руйнування їх виробничих систем, нездатність задовольняти вимоги споживачів, а відтак – поступовий занепад і банкрутство.

Очевидно, що технічне й технологічне оновлення промислових підприємств мусить здійснюватися відповідно до глобальних викликів сучасності, а вони чітко орієнтують на дотримання екологічних стандартів і зменшення вуглецевих викидів, для чого вводиться так званий карбоновий податок. Вітчизняна металургія на 94% підпадає під такий податок (див. рис. 3.5), який може досягати 300 євро на тонну. І одне це зробить металургійну

продукцію України (яка забезпечує значну частину валютних надходжень від експорту – до 20%) неконкурентоспроможною на європейських ринках та ринках інших розвинених країн.

Вимагає зміни пріоритетів і розвиток агропромислового сектору для збільшення частки продукції переробної промисловості. Адже орієнтація агробізнесу переважно на вирощування зерна й технічних культур для їх експортування на зовнішні ринки спричиняє не тільки виснаження ґрунтів, а й втрату можливості створити в АПК нові робочі місця, які б забезпечили вищу додану вартість експортованого продукту, а отже, збільшили надходження до бюджету, які так необхідні для реалізації соціальних програм, розвитку освіти, охорони здоров'я, збереження культурної спадщини та довкілля.

Сприятливий на сьогодні для України ринок продовольства, чорних металів, рудних концентратів тощо має бути використаний саме для радикальних змін у тих технологіях виробництва, де ще не зовсім втрачено накопичений науковий та інженерний доробок для формування точок економічного зростання. Це авіа- та суднобудівництво, ракетно-космічна техніка, транспортне й енергетичне машинобудування, військово-промисловий комплекс. Тим більше, що на цих підприємствах здебільшого ще збереглась державна форма власності й потенціал відродження їх все ще порівняно високий.

Проте відродження не у вигляді простої реновації чинних виробничих систем, а на новій інформаційно-технологічній основі, яка суттєво збільшуватиме гнучкість виробництва, його здатність до індивідуалізації характеристик продукту, забезпечуватиме високий контроль якості виробничих процесів, підвищуватиме керованість ними в усіх ланцюжках створення споживчої цінності. Відсутність таких технологічних змін за високої динамічності сучасних ринків призведе до того, що вітчизняні підприємства будуть приречені на стагнацію та виживання й продовжуватимуть експортувати продукцію з низькою доданою вартістю.

На жаль, аналіз результатів діяльності вітчизняних промислових підприємств за останні роки вказує на те, що вони переважно випускають продукцію проміжного споживання з низькою доданою вартістю і позитивних тенденцій у цьому напрямі не спостерігається. Але це все одно більший обсяг доданої вартості, ніж у секторі сільського господарства, лісівництва та рибного господарства. Це видно із зіставлення даних, що характеризують відповідні аспекти діяльності підприємств різних розмірів у 2015 і 2019 роках (табл. 3.17).

Таблиця 3.17

Порівняльні показники обсягів і частки доданої вартості у промисловому і сільськогосподарському секторах економіки України в розрізі підприємств різних типорозмірів

Всі підприємства		Типи підприємств за розмірами					
		Великі		Середні		Малі	
2015	2019	2015	2019	2015	2019	2015	2019
Додана вартість за витратами виробництва підприємств усіх видів економічної діяльності, млрд грн							
1329,3	2744,3	585,1	999,6	538,0	1175,6	206,2	569,0
Частка доданої вартості за розмірами підприємств, %							
100	100	44,0	36,4	40,5	42,9	15,5	20,7
Додана вартість за витратами виробництва підприємств промислового сектору, млрд грн							
488,2	988,4	296,4	490,2	166,5	409,6	25,4	88,7
Частка доданої вартості у промисловості за розмірами підприємств, %							
100	100	60,7	49,6	34,1	41,4	5,2	9,0
Частка доданої вартості підприємств промисловості у загальних обсягах доданої вартості, %*							
36,7	36,0	50,6	49,0	30,9	34,8	12,3	15,6
Додана вартість за витратами виробництва сільськогосподарських підприємств, млрд грн							
183,9	205,4	32,4	9,9	94,1	115,5	57,4	80,0
Частка доданої вартості у сільському господарстві за розмірами підприємств, %							
100	100	17,6	4,8	51,2	56,2	31,2	39,0
Частка доданої вартості сільськогосподарських підприємств у загальних обсягах доданої вартості, %*							
13,8	7,5	5,5	1,0	17,5	9,8	27,8	14,1

Джерело: сформовано і *розраховано за [99]; за 2020 р. статистичні дані ще не оприлюднено.

Так, у промисловому секторі було сформовано 36,7% доданої вартості в 2015 р. і 36,0% – у 2019 р. Тобто відбувається певне зменшення частки, але не обсягу – обсяг зріс удвічі – з 488,2 млрд грн у 2015 р. до 988,4 млрд грн у 2019 р. Водночас у сільськогосподарському секторі частка доданої вартості набагато менша – всього 13,8% у 2015 р. А в 2019 році вона взагалі зменшилась до 7,5% – майже вдвічі. Уже це порівняння вказує на те, що розвивати промисловість для України набагато вигідніше, ніж підтримувати сільськогосподарський сектор у такому його структурному форматі. Адже найменша частка доданої вартості тут припадає на великі підприємства – всього 4,8% у 2019 р. При тому, що в 2015 р. ця частка складала 17,6%.

Як показують проведені нами розрахунки, великі підприємства у промисловості забезпечили у 2015 р. 60,7% доданої вартості, а в 2019 – 49,6%. Теж тенденція з негативним знаком – великі підприємства зменшили свій внесок у загальні обсяги доданої вартості, хоча в абсолютному вимірі їх величина зросла. Найбільш суттєві зміни відбулись у групі середніх підприємств – їх частка зросла з 34,1% до 41,4%. У групі малих підприємств частка доданої вартості також суттєво зросла (з 5,2 до 9%), що свідчить про те, що їх продукція стала більш затребуваною на ринку (більш інноваційною, оскільки забезпечує вищу прибутковість у порівнянні з іншими).

Загалом, підприємства МСБ демонструють кращу економічну динаміку – як за обсягами реалізації продукції (див. табл. 3.10), так і за обсягами доданої вартості (табл. 3.17). І це стосується також підприємств сільськогосподарського сектору – за доволі високої частки у 2015 р. (31,2%), у 2019 р. вона стала ще більшою – 39%, значно перевищивши за внеском у загальний обсяг доданої вартості і групу малих промислових підприємств – як у 2015, так і у 2019 роках. Та все ж за період дослідження сформувалась доволі різновекторна тенденція в розвитку малого підприємництва в зазначених секторах – промисловість стала збільшувати свою частку (з 5,2 до 9%), а сектор сільського господарства

зменшувати (з 27,8 до 14,1%). Хоча в обох секторах обсяги доданої вартості за період дослідження в абсолютному вимірі зростають.

Наявність таких тенденцій в економіці України можна вважати доволі позитивним явищем, яке свідчить про деяке покращення її структури в бік розвитку промислового сектора, де формується більша додана вартість. Водночас зростання внеску МСБ у створення цієї вартості не можна оцінювати однозначно позитивно. З одного боку, позитивним є те, що підприємницький сектор розвивається доволі активно – як за чисельністю суб'єктів господарювання, так і за результатами діяльності. Водночас зменшення внеску великих підприємств у ці результати схиляє до висновку про те, що їх конкурентоспроможність недостатня для динамічного економічного зростання. Адже у всьому світі великий бізнес (у вигляді корпорацій) створює найбільшу частку доданої вартості. Зокрема, у США корпоративний сектор об'єднує близько 20% суб'єктів господарювання, а його частка в загальному діловому обігу займає близько 90%; частка чистого прибутку (а саме він складає значну частину доданої вартості) – майже 80% від прибутку, акумульованого всіма суб'єктами господарювання [246]. В Україні, як показав проведений аналіз, це значно менше, що вказує на недостатньо ефективне управління такими підприємствами – як на мікрорівні, так і на рівні державного регулювання економічними процесами.

Останнє має стосуватись формування законодавчо-правового поля господарювання, передусім у частині, яка б спонукала представників великого бізнесу до його інноваційно-технологічного оновлення. Тому з кожним роком зменшується інноваційна активність українських товаровиробників, втрачається їх здатність виготовляти продукти з високою доданою вартістю. Опосередковано про це свідчить і статистика реєстрації в Україні об'єктів промислової власності (табл. 3.18, порівняльні дані наведено станом на перший квартал відповідних років).

Реєстрація заявок на об'єкти промислової власності в Україні

Об'єкти промислової власності	Кількість одиниць, станом на I квартал					2020/ 2019, %
	2016	2017	2018	2019	2020	
Усього зареєстровано	6144	7067	6108	8009	7254	90,6
Винаходи	680	676	659	621	510	82,1
Корисні моделі	1872	2198	1973	2407	1942	80,7
Промислові зразки	644	620	506	639	388	80,8
Знаки для товарів і послуг	2948	3573	3629	4342	4414	101,7

Джерело: [265, с. 17]

Як видно з наведених даних, кількість зареєстрованих об'єктів промислової власності, які належать до класу “Винаходи”, з кожним роком зменшується, що особливо помітно у 2020 р. – зареєстровано всього 510 винаходів проти 621 у 2019 р., тобто, на 17,9% менше. І цей спад набув доволі стійкої тенденції та більшою або меншою мірою проявляється майже за усіма класами об'єктів промислової власності. Зростання спостерігається лише за класом товарних знаків і послуг.

Оцінюючи структуру об'єктів промислової власності в контексті її об'єктного наповнення, можна зробити висновок, що винахідницька діяльність вітчизняних розробників переважно завершується розробкою нових модифікацій наявних прототипів (корисні моделі) – їх кількість значно перевищує кількість зареєстрованих винаходів. Водночас це стосується і заявок на реєстрацію відповідних об'єктів промислової власності, причому в розрізі досліджуваного періоду чітко видно зменшення їх інженерно-креативного наповнення (рис. 3.10 [265, с. 9]).

Як видно з рисунка, найбільша частка заявок (майже 70 % від усієї кількості у 2016 р. і більше ніж 75% у 2020 р.) належить товарним знакам. Загалом це позитивно характеризує вітчизняних підприємців, адже вказує на їх розуміння необхідності досягти впізнаваності своєї продукції у роботі з ринком

– як на внутрішньому, так і при виході на ринки інших країн. Однак серед цих заявок надзвичайно мало тих, що ідентифікують промислових виробників (дод. В, табл. В. 2).

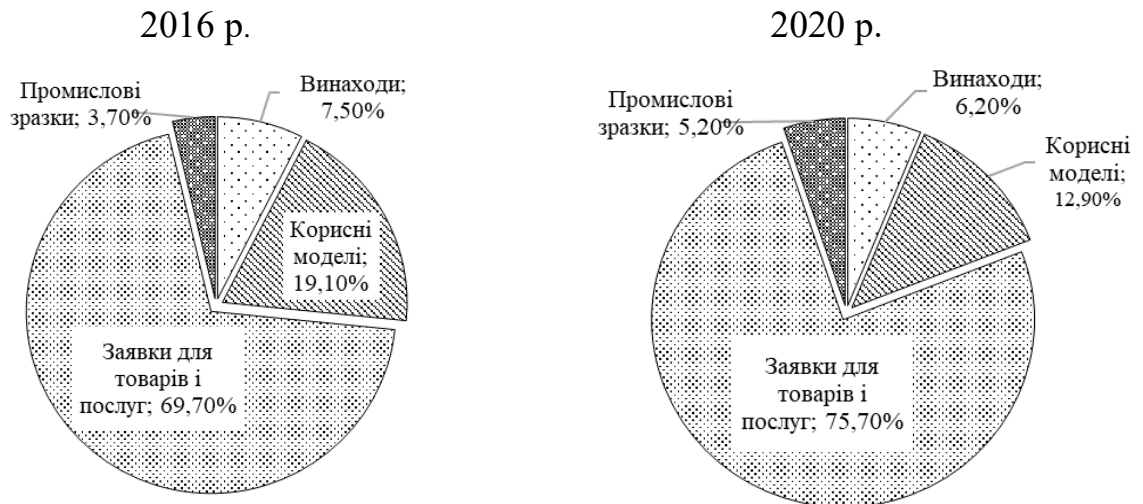


Рисунок 3.11. Структура заявок на об'єкти промислової власності у 2016 і 2020 роках

Джерело: [265, с. 9]

Так, із 7762 заявок, поданих національними заявниками в 1 кварталі 2020 р., 2170 було подано за видом діяльності “Управління, зв’язок, нерухоме майно та фінансові операції”. Друге місце (1409 заявок) було подано за видом діяльності “Сільськогосподарська продукція та послуги”. А щодо виробників техніко-технологічної продукції – жодної заявки на товарний знак. Це означає, що в цей сектор діяльності не входить бізнес, не створюються нові суб’єкти господарювання для випуску товарів, які можна віднести до високотехнологічних і які можуть знайти попит на ринку.

І це ще раз підтверджує висловлене раніше припущення, що інноваційна діяльність в Україні в недостатній мірі результативна у промисловому секторі. Попри те, що в останній час за участі міжнародних організацій ведеться активна робота з підтримки стартапів (які могли б стати основою нового бізнесу), переважна маса їх належить до сфери ІТ; лише поодинокі розробки стосуються виробництва промислових товарів. Проте

для позитивного сприйняття такої продукції ринком (особливо зовнішнім) надзвичайно важливо досягнути технологічної досконалості її виготовлення.

Тобто недостатньо створити концепцію продукту, що матиме споживчу цінність, необхідно втілити її в технологічну оболонку, яка б відповідала принципам ресурсощадності й екологічної безпечності. А для цього необхідні значно більші інвестиційні ресурси та сучасне оснащення проектно-дослідницьких і експериментальних лабораторій (комплексів), що не під силу малому бізнесу. Адже інноваційний потенціал, закладений в інтелекті людей, в Україні все ще високий, та він потребує сприятливих умов для своєї реалізації. А вони з кожним роком погіршуються, що видно з динаміки Індексу інноваційної спроможності України у 2014–2019 роках (рис. 3.12).

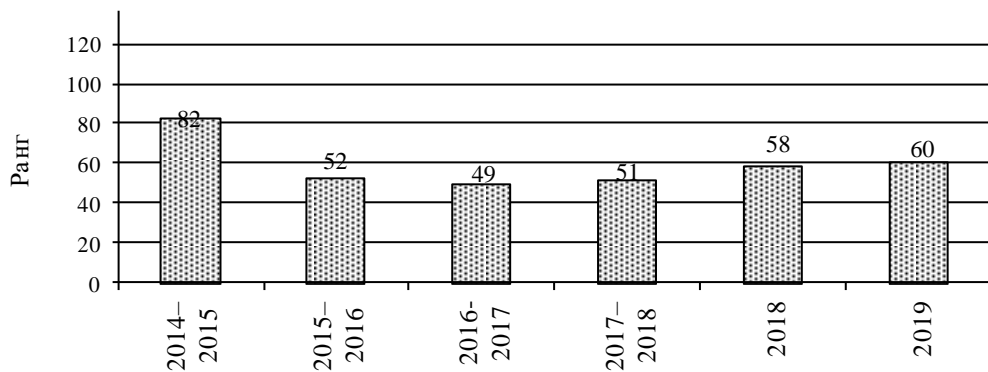


Рис. 3.12. Динаміка рейтингу України за показником “Інновації” у складі Глобального індексу конкурентоспроможності

Джерело: побудовано автором за [592]

Рейтинг кожної країни оцінювався певною сумою балів, найкращі позиції в цьому рейтингу Україна посідала у 2016–2017 роках – 49 місце з майже 140 країн, що входили до процедури оцінювання. У наступні роки позиції України погіршувались і в 2019 р. опустились до 60 місця в загальному рейтингу. Та все ж це доволі високий рівень, вище середнього, який свідчить про те, що потенціал створення нових знань в Україні ще не вичерпано і є доволі високі шанси його відновити. Важливо зрозуміти, у якому напрямі і якими засобами це можна зробити. Для отримання відповіді

на це запитання доцільно проаналізувати детальніше групу часткових складників індексу “Інновації” в динаміці років і виявити ті позиції, де Україна втрачає шанси підвищити результативність інноваційної діяльності. Інформація про результати оцінки України за такими показниками за період 2014–2018 рр. наведена в табл. 3.14. Такий часовий період було обрано тому, що в 2018 році було дещо змінено структуру складників і деякі позиції, зафіксовані в табл. 3.19, з нової сукупності випали.

Таблиця 3.19

Розгорнута характеристика змін Глобального індексу конкурентоспроможності України за показником “Інновації” у 2014–2018 рр.

Показник	Значення показника за періодами			
	2014–2015	2015–2016	2016–2017	2017–2018
	Ранг (місце) 144 країни	Ранг (місце) 140 країн	Ранг (місце) 138 країн	Ранг (місце) 137 країн
Інновації	81	54	52	61
Здатність до інновацій	82	52	49	51
Якість науково-дослідних інститутів	67	43	50	60
Витрати компаній на дослідження і розробки	66	54	68	76
Співпраця університетів та промисловості у дослідженнях та розробці	74	74	57	73
Державні закупівлі високотехнологічної продукції	123	98	82	96
Наявність вчених та інженерів	48	29	29	25

Джерело: [589]

Згідно з попередньою методикою, комплексний показник “Інновації” охоплював ще низку часткових показників, які відображали у своїй сукупності співпрацю держави, бізнесу та науковців у сфері створення й реалізації інновацій. Здатність до інновацій оцінювалась кількістю патентних заявок. Як видно з наведених у табл. 3.18 даних, за період 2014–2017 рр.

здатність до інновацій суттєво зросла, покращилась також співпраця держави, бізнесу та науковців. У наступний, 2018 рік, за цими показниками відбулось доволі значне погіршення, так само як і за показниками “Витрати компаній на дослідження і розробки” та “Якість науково-дослідних інститутів”. Усе це спричинило зміщення у 2018 р. місця України в загальному рейтингу конкурентоспроможності за показником “Інновації” на 9 позицій – з 52 до 61, а за показником здатності до інновацій – на 2 позиції (з 49 до 51).

У 2018 році з урахуванням цілей сталого розвитку було змінено структуру складників для оцінки інноваційної спроможності країн – з огляду на зміну цінності деяких інших аспектів для покращення загальної результативності. Більш детально стали оцінювати взаємодію та різноманітність – як у структурі робочої сили, так і в співпраці бізнесу та науковців. Крім того, змінилась шкала оцінювання – стала 100-бальною, у якій максимальна позитивна оцінка – 100. Порівняльна характеристика Глобального індексу конкурентоспроможності України за показником “Інноваційна спроможність” у 2018 та 2019 рр. наведена в табл. 3.20 (побудовано автором за [592]).

Таблиця 3.20

Розгорнута характеристика змін Глобального індексу конкурентоспроможності України за показником “Інноваційна спроможність” у 2018–2019 рр.

Показник	Значення показника за періодами			
	2018 рр.		2019 рр.	
	Ранг (місце) 140 країн	Бал	Ранг (місце) 141 країн	Бал
1	2	3	4	5
<i>Здатність до інновацій</i>	58	39,0	60	40,1
<i>Взаємодія та різноманітність</i>			70	40,3
Різнманітність робочої сили	62	58,6	59	60,4
Стан розвитку кластерів	106	37,3	96	40,9

Закінчення таблиці 3.20

1	2	3	4	5
Міжнародні спільні винаходи на мільйон населення	56	12,5	55	13,0
Співпраця між зацікавленими сторонами	56	45,5	58	47,0
<i>Дослідження та розробки</i>			59	31,1
Оцінка наукових публікацій	50	79,7	50	80,6
Патентні заявки на мільйон населення	62	16,2	62	17,3
Витрати на НДДКР% ВВП	56	20,6	67	15,0
Рівень науково-дослідних установ	44	10,2	44	11,8
<i>Комерціалізація</i>			60	57,6
Вибагливість покупців	74	39,2	65	44,0
Заявки на використання торгових марок на мільйон населення	60	69,8	59	71,2

Як видно з таблиці, за всіма складниками показника “Інноваційна спроможність” позиції України покращились – крім складників “Співпраця між зацікавленими сторонами” й “Витрати на дослідження і розробки у % від ВВП”. Останнє особливо провальне – з 56 позиції перемістились на 67. Тобто погіршилась ситуація у сферах, які характеризують роль держави в підтримці інноваційної діяльності.

З огляду на викладене вище, є підстави стверджувати, що низька інноваційна активність підприємницьких структур промислового сектору вітчизняної економіки та недостатня результативність їх інноваційної діяльності є прямим наслідком відсторонення держави від участі в розробленні збалансованої промислової політики, у тому числі – розбудови розгалуженої та різнопланової інноваційної інфраструктури, яка б забезпечувала інституційну підтримку розвитку високотехнологічного бізнесу ще на стадії початку його життєвого циклу (коли необхідно чітко визначити місткість ринкової ніші та способи позиціонування в ній новоствореного продукту). Конкретну допомогу малому бізнесу у визначенні такої ніші можуть надавати ті організації, які здатні виявляти “інформаційну асиметрію” в ринковому середовищі,

аналізувати її детермінанти, на основі чого виявляти приховані запити споживачів, розпізнавати їх стійкість і оцінювати потенційну місткість нової ринкової ніші. Тобто визначати ринковий потенціал майбутньої новинки, яка може бути розроблена і представлена ринку силами малого підприємства.

Не менш важливо підвищувати рівень науково-дослідних установ і освітніх організацій, які мають виступати основними продуцентами нових знань. Адже Індекс складності економіки не може бути підвищено на основі старих технологій і застарілих знань. Проте нові знання є переважно складними для їх швидкого поширення, вони створюються у порівняно невеликій кількості і мають здатність до так званого “просторового залипання” [426]. Для пришвидшення їх дифузії інноваційна політика країни повинна не тільки підтримувати розвиток суміжних сфер потенційної спеціалізації у формі різного роду кластерів, а й заохочувати регіони до розроблення пов’язаних технологій зі складнішим інженерним або інформаційним контекстом, ніж наявні, формувати інноваційно-технологічні парки й законодавчо врегулювати діяльність венчурних фірм.

Очевидно, що специфіка інноваційної діяльності і її значущість для реалізації завдань підвищення конкурентоспроможності економіки України та її сталого розвитку потребують різноформатної інституційної підтримки – як у сфері економічної діяльності, так і у сфері наукової й освітньої діяльності. Вона на законодавчому рівні має містити не тільки податкові чи кредитні преференції інноваторам, як стверджується багатьма науковцями та політиками. В умовах глобального переформатування світового економічного простору згідно зі стратегічними пріоритетами сталого розвитку необхідно розробити ефективний інституційний механізм, який би спонукав до активного входження суб’єктів господарювання України у міжнародні програми сталого розвитку. У тому числі – стимулювати розвиток і опанування нових знань та формування на їх основі нових компетенцій. Розроблення й упровадження відповідного інструментарію в інституційне середовище діяльності вітчизняних підприємств та організацій підвищуватиме мотиваційну складову

привабливості творчої праці як для персоналу підприємств (внутрішні НДР), так і для науковців вищої школи і слугуватиме одним із важливих чинників їх залучення до розв'язання завдань сталого розвитку.

Необхідні також комплексні цілеспрямовані заходи державної підтримки розвитку високотехнологічного сектору промисловості – як це відбувається в тих країнах, що нині стрімко розвиваються, успішно позиціонуючи свою продукцію на перспективних сегментах світового ринку. Така підтримка має здійснюватися не в ручному режимі (вибірково, в силу особистої прихильності осіб, що приймають рішення), а повинна бути закладена в інституційному полі, зменшуючи інвестиційні та інноваційні ризики тих, хто хотів би включитись у реалізацію стратегічних цілей сталого розвитку в їх економічному контексті.

Висновки до третього розділу

1. Забезпечення сталого і динамічного розвитку країни є ключовим завданням економічної політики кожної держави. Ця політика розробляється з урахуванням чинних та майбутніх суспільних (у тому числі глобальних) потреб і здатності національних суб'єктів господарювання їх задовольняти, спираючись на свої (для кожного специфічні) конкурентні переваги та можливості їх нарощування. Наявність значної кількості таких суб'єктів у певних галузях і визначає місце країни у світовому розподілі праці.

2. Глобальний характер і пролонгований перебіг пандемії COVID-19 суттєво змінили ставлення великого транснаціонального бізнесу до структури бізнес-моделей і складу учасників логістичних ланцюгів. На перше місце в порядку денному провідних політичних і економічних гравців вийшла проблема реформатування бізнес-моделей і бізнес-процесів для зменшення ризиків втрати їх прибутковості, що прискорило темпи глобальних деструктивних процесів, які все глибше проявляються на рівні країн, економік і окремих бізнесів. Багато і менш потужних учасників ринку вимушені переосмислювати свою роль у структурі економічних процесів і шукати інші

рішення для збереження свого місця у глобальному розподілі праці й підтримання позитивної динаміки розвитку на засадах сталості.

3. Доволі багато країн використовують для формування конкурентних переваг власні природні ресурси, які можуть бути унікальними і мати цінність на світовому ринку навіть за мінімального ступеня їх переробки. Проте країни, що пропонують для обміну на світових ринках здебільшого сировину, з часом відстають за рівнем економічної динаміки і якістю життя населення від інших країн, що розвивають свою здатність до створення нових споживчих цінностей. У сучасному світі необхідною умовою сталого розвитку країн є достатньо високий індекс економічної складності сукупного продукту, що бере участь у міжнародному обміні товарами та послугами. Цей показник дає змогу повному поглянути на питання структурних змін в економіці для її розвитку і зростання. Якщо традиційно передбачалось для цього спрямовувати ресурси у види діяльності з вищою продуктивністю, то підхід з позиції теорії економічної складності передбачає процес навчання тому, як виробляти й експортувати більш складні продукти.

4. Дотримуючись цього підходу в контексті завдань дисертаційної роботи введено термін структурно-збалансований ресурсний потенціал національної економіки, трактуючи його як комплементарну завдяки встановленим правилам економічної взаємодії сукупності матеріальних і нематеріальних ресурсів, співвідношення яких у наявних та перспективних ланцюгах створення споживчих цінностей забезпечує необхідний рівень екологічної безпеки та сприяє максимізації загального суспільно-корисного результату та сталій динаміці економічного зростання в глобальному економічному просторі, що відповідає стратегічним пріоритетам сталого розвитку. Це дало змогу виділити проблемні аспекти і наслідки економічних трансформацій у промисловому секторі економіки України з погляду цілей його структурної збалансованості й окреслити перспективи структурних змін у національній економіці, які б збільшували індекс її економічної складності.

5. Аналіз результатів діяльності підприємств промислового сектору показав, що наявні технології, які використовує вітчизняний великий бізнес для виробництва продукції, не відповідає за багатьма ознаками вимогам, що визначені цілями сталого розвитку. Водночас зазначено, що інтелектуальний потенціал людських ресурсів України є достатнім для проектування й роботи у складі технологічних ланцюжків з високою доданою вартістю. На основі аналізу деструктивних трендів у глобальній економіці окреслено можливості України входження в технологічні ланцюжки тих компаній, які виводять виробництво з Китаю. Зазначено, що це створюватиме умови для накопичення позитивного досвіду великомасштабного виробництва технічно складної продукції і може бути одним із кроків для масштабного технологічного оновлення промисловості на інноваційних засадах.

6. У вирішенні завдань забезпечення структурної збалансованості сталого розвитку економіки України важливу роль відіграє агропромисловий сектор. За результатами здійсненого аналізу динаміки і структурних тенденцій його розвитку зроблено висновок про їх невідповідність пріоритетам сталого розвитку. Зокрема, великі агрохолдинги з достатнім інвестиційним потенціалом надають перевагу екстенсивному шляху розвитку і зосереджуються на вирощуванні й експортуванні технічних культур з низьким рівнем доданої вартості. Середні й малі агропідприємства зазвичай входять у залежні відносини з великими, підкоряючись їх закупівельній політиці і лише невелика частина з них реалізує сучасні бізнес-моделі у роботі з ринком і обирають нішеві стратегії та розвивають органічне землеробство. Проте нестача інвестиційних ресурсів не дає змоги їм розвивати свій експортний потенціал. Аргументовано необхідність комплексних цілеспрямованих заходів державної підтримки розвитку цього сектору.

7. Проаналізовано використання інноваційних чинників у промисловому секторі економіки України, на основі чого зроблено висновок про їх недостатню ефективність з погляду завдань сталого розвитку. Зокрема, вказано на те, що не всі проєкти інноваційно-технологічного оновлення

промислових підприємств характеризуються ресурсоощадністю й екологічною безпечністю. Водночас у сукупності вони не забезпечують і вирішення завдань виробничої гнучкості, що негативно впливає на здатність підприємства розвивати продукти і ринки та зменшує його експортоспроможність. Аргументовано, що специфіка інноваційної діяльності і її значущість для реалізації завдань підвищення конкурентоспроможності економіки України та її сталого розвитку потребують відповідної інституційної підтримки. Така підтримка повинна бути закладена в інституційному полі, зменшуючи інвестиційні та інноваційні ризики тих, хто хотів би включитись у реалізацію стратегічних цілей сталого розвитку в їх економічному контексті.

Результати досліджень, викладені у даному розділі, опубліковано у [177; 300; 308; 313; 315; 320; 325; 575; 618].

В Розділі 3 використано матеріали з відповідним посиланням на такі наукові праці зі списку використаних джерел: [3; 12-13; 24; 26; 48; 93-110; 124; 134; 136; 138; 151; 168; 190; 197; 202; 208; 226-229; 231; 235; 246; 254; 257-258; 263; 265; 342; 357; 362; 367; 376; 405; 421; 423-426; 432; 435; 450; 458; 470; 479; 481-483; 491; 502; 514; 529; 541; 547-548; 572; 581; 589; 592-593; 601; 608; 615].

РОЗДІЛ 4

ФОРМУВАННЯ СЕРЕДОВИЩА “ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ІНКЛЮЗІЇ” В КОНТЕКСТІ ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

4.1. Інституційні ризики та інституційне наповнення механізму формування структурної збалансованості розвитку економіки України

Розвиток національної економіки країни може відбуватися за різними сценаріями, мати різну динаміку і різні результати залежно від характеристик інституційного середовища, його наповнення екстрактивними та інклюзивними інститутами. У контексті цілей сталого розвитку важливим є розуміння того, які типи економічної поведінки суб'єктів господарювання щодо конкурентів формуються в певному інституційному середовищі і як це впливає на стан і динаміку розвитку національної економіки в цілому. Для України ці питання є особливо актуальними, оскільки динаміка її соціально-економічного розвитку, на жаль, не відповідає вимогам часу та суспільним очікуванням.

Як показує аналіз наявних практик економічної поведінки в Україні, бізнес наразі сформував свою систему координат, яка дає змогу оминати обмеження, що накладаються чинним законодавством. Складні умови трансформаційного періоду, коли втратили чинність одні закони і ще не сформувались інші, зумовили розвиток неформальних бізнес-відносин, неписаних “правил гри”, які давали змогу досягати економічної вигоди тим, хто був більш “переконливим” у своїх аргументах. Однак ця вигода не несла суспільної корисності, а отже, не давала змоги вирішувати соціально значущі проблеми, не сприяла накопиченню суспільного багатства й загальному соціально-економічному розвитку. Внаслідок того, що інституційне поле не наповнювалось тими складовими, які б організаційно підтримували й

економічно стимулювали розвиток конкурентоспроможності через інновації, бізнес-середовище деформувалось у бік хижацького ресурсоспоживання й агресивної (поза цивілізованими рамками) конкурентної боротьби.

Загалом як показав перебіг трансформації планово-адміністративної економіки України в ринкову, формування ринкових інститутів (зокрема, законодавчої бази) здійснювалось не тільки методом спроб і помилок, а за потужного лобювання інтересів тих представників бізнесу, які застосовували дієві важелі впливу на владу для створення преференцій афілійованих з ними підприємницьких структур. Однак появу багатьох екстрактивних інститутів в інституційному полі України не слід однозначно оцінювати як результат свідомого законотворення на користь окремих (зазвичай потужних) економічних гравців, яких можна чітко ідентифікувати і які лобювали прийняття відповідних законів.

Практика показує, що такі інститути часто є гібридами формальних норм чинного законодавства і неформальних практик їх застосування, оскільки виникли внаслідок прогалин у чинному законодавстві, а закріпились у результаті недостатньо ефективного інфорсменту. Тим більше якщо процес інституційних змін відбувався без усебічно продуманої стратегії, у якій би існувало чітке бачення зв'язку нових інструментів законодавчого регулювання економічної діяльності з бажаними результатами загального соціально-економічного розвитку, як це було в Україні. Як наслідок у прийнятих законодавчих актах з'являлись підпункти про “винятки” для окремих товаровиробників у ціноутворенні, оподаткуванні (у тому числі у сфері зовнішньоекономічної діяльності) або отриманні доступу до обмежених ресурсів. Це давало їм змогу отримувати відповідні конкурентні переваги – як на внутрішньому ринку, так і на світовому.

За цих умов тримачам преференцій не було потреби вести активний інноваційний пошук, який у сучасному глобалізованому світі є основним джерелом набуття конкурентних переваг, а також інструментом передбачення перспективних напрямів розвитку бізнесу. Тому більшість позицій Закону України “Про інноваційну діяльність” і відповідних Постанов Кабінету Міністрів і Указів Президента України мають переважно декларативний

характер і не підкріплені конкретними фінансовими інструментами для їх реалізації. А за рівнем захисту прав інтелектуальної власності (який є пріоритетним для активного інноваційного пошуку, розроблення і упровадження інновацій) Україна зовсім не відповідає сучасним стандартам цивілізованого ринку. Тому за цим показником у рейтингу Глобальної конкурентоспроможності в 2019 р. Україна перебувала на 118 місці зі 141 країни, де такий рейтинг вимірювався [592].

З метою усунення необґрунтованих преференцій ініціювались нові зміни в законодавстві, які часто були фрагментарними і не могли суттєво змінити ситуацію на краще, оскільки не враховували загальних макроекономічних тенденцій. До того ж вони не підкріплювались змінами в регулятивних механізмах, що не давало змоги забезпечити ефективний інфорсмент державного урядування. З часом це проявилось у зростанні кількості адміністративно-господарських конфліктів, які мусли вирішуватися через судову систему. Але у 2019 році експерти рейтингу Глобальної конкурентоспроможності серед інших вад інституційного середовища України відзначили недостатню інституційну спроможність судової системи – ефективність правової системи в арбітражному врегулюванні експертами оцінено на рівні, що відповідає 88 рейтингу зі 141 країни [592]. Численні інституційні прогалини створили умови для формування й урізноманітнення різного роду корупційних схем, які проявлялись у прийнятих рішеннях менеджменту та власників бізнесу в тісній взаємодії з представниками вітчизняного чиновництва. За показником сприйняття корупції в рейтингу Глобальної конкурентоспроможності у 2019 р. Україна посіла 126 місце (зі 180 країн) [592].

Результати дослідження причин корупційних скандалів в Україні (у яких надзвичайно складно довести неправомірність вчинених дій) показує, що саме необґрунтованість деяких норм чинного законодавства, підсилена неефективним інфорсментом, спричинила поширення в Україні корупційної складової “ефективного бізнесу”, яка проникла фактично в усі сфери людської діяльності. І фактично причинами більшості корупційних вчинків можна назвати ті чи інші види екстрактивних інститутів, які спонукають економічних акторів до

позалегалічних дій і мають довгостроковий негативний вплив на економічні процеси. Систематизована нами інформація про умови формування в Україні екстрактивних інститутів і їх вплив на економічні процеси подана в табл. 4.1.

Таблиця 4.1

Умови формування в Україні екстрактивних інститутів і їх вплив на економічні процеси

Сутність і чинники формування екстрактивного інституту	Вплив на стратегію поведінки економічних акторів і економічні процеси
<i>Непрозора</i> система державних закупівель (введення у 2016 р. в дію системи Pro-Zorro суттєво мінімізувало обсяги таких закупівель, та прийняття підзаконних актів про виняток для деяких видів закупівель (наприклад, про “Велике будівництво”) повернуло такі можливості	Тіньове привласнення коштів бюджетів усіх рівнів – зменшує ресурси для реалізації соціально значущих програм. Приклад, непрозорі медичні закупівлі для боротьби з Covid-19 спричинили провал програми вакцинації у 2021 р.
<i>Необґрунтовані</i> податкові пільги окремим галузям економіки	Отримання додаткових конкурентних переваг – стримує інноваційне оновлення галузі
<i>Неформальне “оподаткування”</i> бізнесу з боку контролюючих органів	“Вирішення питань” з контролюючими органами – перешкоджає реформуванню економічної діяльності й виведенню бізнесу з “тіні”
<i>Непрозора</i> система тарифоутворення на житлово-комунальні послуги	Спричиняє фактичне субсидування енергетичних компаній за рахунок населення – відсутність позитивних зрушень у наданні якісних послуг
<i>Штучні обмеження</i> учасникам інвестиційних та приватизаційних конкурсів у ході тендерних процедур	Обмежується доступ на ринки більш ефективних учасників – спричиняє перевитрати бюджетів
<i>Недостатній захист</i> прав власності	Є ризики втрати інноваційної монополії та ризики рейдерського захоплення успішного бізнесу – нехтування інноваційними чинниками розвитку
<i>Непрозорість</i> контролювання процесів державного гарантування кредитів та рефінансування проблемних банків	Незаконне привласнення кредитних коштів – спричиняє втрати бюджету від зниження дохідності банківського сектору
<i>Недостатній контроль</i> за функціонуванням “тіньових схем” виведення коштів державних підприємств через посередницькі структури	Низька ефективність діяльності державних підприємств – зменшення прибутків у бюджети
<i>Недостатньо розвинена</i> ринкова інфраструктура	Інформаційна асиметрія щодо стану ринку – поширення кібератак та інших способів доступу до інсайдерської інформації для боротьби з конкурентами

Джерело: власна розробка, опубліковано у [336]

Очевидними наслідками існування екстрактивних економічних інститутів в Україні є не тільки зменшення ресурсів для загального соціально-економічного розвитку та, відповідно, значна диференціація прибутків населення і зменшення обсягів споживчого попиту, а й негативний вплив на інноваційну сферу – вкладення капіталу в інноваційну діяльність дає меншу віддачу, ніж у розбудову корупційних схем. А зацікавленими групами, на користь яких відбувається перерозподіл ресурсів і доходів – це певні бізнес-групи (у відповідних сферах діяльності), і завжди – суб'єкти державного управління, які й вибудовують корупційні схеми перерозподілу, включно з процедурами “контролювання за їх дотриманням”.

Закономірним результатом існування такого “екстрактивного механізму” перерозподілу доходів і ресурсів є високий рівень тінізації економіки України, який (за різними методиками підрахунку) становить в останні три роки 30–38 % ВВП (у 2018 р. 33%; в 2019 році – 30%) [354]. Для порівняння – у Польщі у 2018 році тіньова економіка склала 17,2% від ВВП [356].

Отже, можна стверджувати, що високий рівень корупції є специфічною складовою інституційного середовища України, зумовленою домінуванням у його структурі екстрактивних інститутів – як економічних, так і політичних. І це не тільки прогалини в чинному законодавстві, допущені внаслідок неоднозначного трактування деяких його норм, а й результат свідомого викривлення законодавчого поля на користь окремих зацікавлених груп зі значним економічним ресурсом для ефективного лобіювання власних інтересів, що відбувається в ході кожної зміни політичної влади. Тобто економічні екстрактивні інститути підкріплюються політичними, які так само діють в інтересах провідних політичних груп – в інтересах “правлячого владного клану, що вкрай асиметрично монополізує основні домінуючі ресурси влади та бізнесу” [251].

До того ж внаслідок нерозвиненості громадянського суспільства більшістю соціуму доволі нейтрально сприймаються різні практики тінізації економічної діяльності, а отже, набувають подальшого поширення нецивілізовані методи

конкурентної боротьби, які в кінцевому підсумку проявляються у зростанні рівня експлуатації найманих працівників і зменшенні їх соціальної захищеності.

Внаслідок перманентної зміни основних політичних (а відтак і економічних) гравців, у законодавчому полі під впливом їх тіньового лобювання постійно з'являються нові системні “дірки”, які є цілком легальними, хоча й неочевидними для широкого загалу. І це звільняє від юридичної відповідальності тих, хто бачить їх корупційні можливості та може скористатися сам або порадити іншим. Водночас це створює сприятливі умови для подальшої “законотворчої винахідливості”, розширюючи й підживлюючи поле для проектування нових схем отримання доходів, які можна лише умовно віднести до чесних [333, с. 85].

Приклади застосування таких схем бачимо у підприємницькому середовищі України повсякчас. І поширення, наприклад, практики “оптимізації податків” є завадою не тільки наповненню бюджету, а й штучно гальмує зростання суб'єктів господарювання, оскільки для такої оптимізації великі комерційні структури навмисно подрібнюються. Як зазначалось у [566], процеси дезінтеграції в економіці України є реакцією бізнесу на погіршення умов його ведення, особливо у сфері оподаткування. Тому в останні роки спостерігається тенденція до зниження частки великих підприємств і у виробництві усіх видів продукції – якщо в 2014 р. ця частка складала 41,8%, то в 2018 р. – уже всього 38,2%; за цей же час в промисловості частка знизилась з 60,3 %, до 55,1 %, а в сільському господарстві – з 13,3% до 10,3% (при тому, що в 2015 р. великими агрофірмами було вирощено 16,5% усього обсягу сільгосппродукції) [98]. Дещо покращилась ситуація у 2019 р, наприклад, у агробізнесі частка великих виробників зросла до 12,7 % [108].

Слід підкреслити, що наявні преференції у сфері оподаткування малого підприємництва зумовлюють значні диспропорції і в технологічному розвитку економіки України, фактично спричиняючи технологічну деградацію її виробничого потенціалу. Адже наявні умови функціонування суб'єкта

господарювання у статусі ФОП (які найчастіше здійснюють торговельну, а не виробничу діяльність) дають змогу навіть потужним торговельним фірмам значно скоротити своє податкове навантаження, виступаючи просто бізнес-платформою для численних ФОП. Внаслідок поширення цієї практики технологічно найбільш складні й наукоємні галузі промисловості несуть максимальний податковий тягар, рівень якого в рази перевищує податкове навантаження на торгівлю та фінансову діяльність. У такий спосіб промисловість, особливо її високотехнологічний сегмент, позбавляються власних фінансових ресурсів, чим підриваються можливості її розширеного відтворення [400].

Поширена в Україні практика отримання певними економічними гравцями деяких преференцій доволі часто є необґрунтованою та суперечить суспільним інтересам, спричиняючи структурну розбалансованість розвитку національної економіки. Тобто на макроекономічному рівні виникає дисбаланс між розвитком окремих галузей чи регіонів, що порушує самодостатність і конкурентоспроможність економічної системи в цілому. Це проявляється, як зазначалось вище, у викривленні експортного потенціалу в бік сировинної частки товарообігу, що призводить до екологічних проблем та не сприяє нарощуванню інтелектуального капіталу країни, а навпаки – підвищує ризики подальшої деградації робочої сили.

В Україні, наприклад, такі тенденції набувають усе більшої стійкості. У підсумку це негативно впливає і на здатність до ефективного функціонування й тих економічних гравців, в інтересах яких спочатку і приймалися відповідні рішення. Так, уже доволі відчутною є нестача працівників з вищою кваліфікацією, а отже, втрачається здатність підприємств до створення продукції з високою доданою вартістю, до технологічного розвитку й інноваційного оновлення виробництва.

Як показує практика підприємницької діяльності в Україні, вагомим чинником розвитку корупції є низька дієвість інституційного регулятивного механізму – коли відсутній або слабко простежується зв'язок між діями

виконавця регулятивних функцій і його відповідальністю за результат реалізації цих функцій. В Україні це відбувається по всій вертикалі державного управління, де персональна відповідальність розмивається внаслідок колегіальності процесів прийняття рішень. Ця майже безвідповідальність у поєднанні з низьким рівнем оплати праці спонукає суб'єкта регулювання (держслужбовця) приймати рішення з урахуванням і своїх інтересів. І доволі часто ухвалені рішення не є суспільно корисними. Це породжує значні ризики для розвитку бізнесу, оскільки створює умови для необґрунтованого втручання у його діяльність представників силових та інших контролюючих інститутів влади, яке порушує ритміку бізнес-процесів.

У роботі [574] нами доведено причинно-наслідковий зв'язок між домінуванням в Україні екстрактивних інститутів і формуванням корупційних схем на різних рівнях управління економічними процесами. Так, авторська позиція полягає в тому, що корупція на виконавчому рівні є проявом екстрактивності економічних інститутів у тій частині, яка стосується реалізації регулятивної функції – якщо стимули й антистимули, закладені в регулятивному механізмі (механізмі інфорсменту), є недостатньо вагомими для впливу на поведінку економічних агентів (у даному разі – працівників органів виконавчої влади) в окресленому регулятивними актами річчці, вони будуть керуватись у своїх рішеннях і діях насамперед власними інтересами. Адже через огріхи чинного законодавства, яке не передбачає чіткість умов віднесення вчинків держслужбовця до корупційних, до них не можуть бути застосовані дієві засоби покарання, що підкреслювалось нами у [305]. Зокрема, про гостроту цієї проблеми в Україні свідчить так звана конституційна криза 2020 року, зумовлена рішеннями Конституційного суду від 27 жовтня про неконституційність окремих норм Закону про запобігання корупції – в частині, яка стосується процедури е-декларування. Законодавець нечітко виписав умови цього декларування (“занесення за відомо неправдивих даних” – розрядка моя Г. К.), що дозволить легко оскаржити їх у судовому процесі, оскільки складно довести, що це не помилка, а умисність.

Наявність таких та інших неоднозначних трактувань законів і юридичних термінів зумовлює нездатність інституційного середовища країни забезпечити реалізацію своєї основної функції – регулятивної. Саме з цих причин в Україні корупційна складова в середовищі державних службовців на сьогодні дуже значна і не покращується попри декларування боротьби з нею, яка проголошена новою владою. Це підтверджується результатами досліджень Transparency International, згідно з яким за Індексом сприйняття корупції (Corruption Perceptions Index, CPI) Україна у 2018 р. посідала 120 місце у світовому рейтингу (серед 180 країн) із 29 балами (100 балів свідчить про те, що корупція в країні майже відсутня, а 0 балів – що корупція фактично підміняє собою державу); у січні 2021 р. рівень сприйняття корупції в Україні оцінено в 32 бали (покращення на 3 бали) – 117 місце в рейтингу зі 180 країн [492]. За своїм значенням це означає, що майже всі рішення у сфері регулювання економічних і правових відносин в Україні є корумпованими.

Більш детально проілюструвати зміни в регулятивній функції інституційного середовища в Україні можна за динамікою показників Індексу економічної свободи. У табл. 4.2 наведено розгорнуту характеристику складових цього індексу за період 2013–2021 рр. За точку відліку взято 2013 р., коли почалась активна фаза відстоювання бізнесу своїх прав на економічну свободу, яка переросла у боротьбу за це право між Україною і Росією. Показники оцінюються в балах: 80–100 балів – найвищий рівень свободи; 70–79,9 – в основному свобода є; 60–69,9 – помірна свобода; 50–59,9 – в основному свободи немає; 0–49,9 – свобода відсутня.

Таблиця 4.2

Динаміка показників Індексу економічної свободи в Україні

Показник	Роки досліджуваного періоду								
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Індекс економічних свобод	46,3	49,3	46,9	46,8	48,1	51,9	52,3	54,9	56,2
Індекс захисту прав власності	30,0	30,0	20,0	25,0	41,4	41,0	43,9	47,5	48,5
Індекс рівня корупції	23,0	21,94	25,0	26,0	29,2	29,0	29,6	37,9	37,9

Закінчення таблиці 4.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Індекс податкового навантаження	78,2	79,06	78,7	78,6	78,6	80,2	81,8	81,1	88,7
<i>Індекс бюджетних витрат</i>	29,4	37,55	28	30,6	38,2	45,0	46,9	47,2	48,2
Індекс підприємницької діяльності	47,6	59,8	59,3	56,8	62,1	62,7	66,1	61,3	63,5
Індекс захисту трудових прав	49,9	49,77	48,2	47,9	48,8	52,8	46,7	48,3	48,7
Індекс регулювання цін	71	78,74	78,6	66,9	47,4	60,1	58,6	63,0	65,8
Індекс свободи торгівлі	84,4	86,18	85,8	85,8	85,9	81,1	75,0	81,2	79,2
Індекс інвестиційного клімату	20,0	20,0	15,0	20,0	25,0	35,0	35,0	35,0	35,0
Індекс розвитку фінансового сектору	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0	30,0
Місце серед країн учасниць рейтингу економічної свободи	161	155	162	162	166	150	147	134	127

Джерело: складено автором на основі [411, 586 с. 420–421, 451]

Як видно з таблиці, значення складових Індексу економічної свободи України впродовж періоду дослідження вказує на низький рівень переважної більшості економічних свобод. І найгірший стан за цим показником був у 2017 році – зі 180 країн, що досліджувались, Україна посіла 166 місце.

Впродовж 2018–2021 років індекс економічних свобод хоч і продовжував поступово зростати, що забезпечило у 2021 р. 127 позицію в рейтинговому списку, проте максимальне значення індексу 56,2, тобто в основному свободи немає. Це означає значну зарегульованість економічної діяльності за більшістю складових – і тільки за показниками свободи торгівлі й податкового навантаження вітчизняне бізнес-середовище відповідає найвищому рівню економічної свободи. За останні 5 років (з 2017 р.) суттєво поліпшився індекс захисту прав власності; це дещо покращило інвестиційний клімат (однак з 2018 року цей показник незмінно дуже низький – 35,0). Коли порівняти з 2013 роком, підвищився індекс підприємницької діяльності (який у 2017 р. увійшов у зону помірної свободи – 62,1 бала і найбільшої величини сягнув у 2019 р. – 66,1; але у 2020–2021 рр. відбулося його зниження до рівня 2017 р.). Значно зріс в останні роки й індекс бюджетних витрат (48,2 у 2021 р. проти 29,4 у 2013 р.).

Узагальнюючи характеристику динаміки сукупності показників Індексу економічної свободи в Україні, можна стверджувати, що в законодавчому полі та в діяльності органів державного регулювання відбуваються доволі суттєві зміни, однак не всі з них є позитивними. Тому сукупно вони доволі негативно вплинули як на загальну економічну динаміку, так і на конкурентоспроможність національної економіки. Це можна бачити і за результатами оцінки Глобального індексу конкурентоспроможності України, динаміку якого в розрізі двох періодів (оскільки у 2019 р. змінилась методика оцінювання Global Competitiveness Report) наведено в табл. 4.3 і на рис. 4.1.

Таблиця 4.3

Динаміка Глобального індексу конкурентоспроможності України

Показник	Значення показника за періодами							
	2014–2015 рр.		2015–2016 рр.		2016–2017 рр.		2017–2018 рр.	
	Ранг (місце) 144 країни	Бал (1-7)	Ранг (місце) 140 країн	Бал (1-7)	Ранг (місце) 138 країн	Бал (1-7)	Ранг (місце) 137 країн	Бал (1-7)
Глобальний індекс конкурентоспроможності	76	4,14	79	4,03	85	4,0	81	4,1
<i>Основні фактори (вимоги)</i>	87	4,36	101	4,08	102	4,0	96	4,2
Інституції	130	2,98	130	3,07	129	3,0	118	3,2
Інфраструктура	68	4,16	69	4,07	75	3,9	78	3,9
Макроекономічне середовище	105	4,14	134	3,12	128	3,2	121	3,5
Охорона здоров'я та початкова освіта	43	6,14	45	6,06	54	6,0	53	6,0
<i>Основні фактори ефективності (підсилювачі продуктивності)</i>	67	4,11	65	4,09	74	4,0	70	4,1
Вища освіта та навчання (і професійна підготовка)	40	4,93	34	5,03	33	5,1	35	5,1
Ефективність ринку товарів	112	3,99	106	4,02	108	4,0	101	4,0
Ефективність ринку праці	80	4,12	56	4,33	73	4,2	86	4,0
Розвиток фінансового ринку	107	3,54	121	3,18	130	3,0	120	3,1
Технологічна готовність	85	3,5	86	3,45	85	3,6	81	3,8
Розмір ринку	38	4,58	45	4,54	47	4,4	47	4,5
<i>Інновації та фактори удосконалення</i>	92	3,41	72	3,55	73	3,5	77	3,5
Відповідність бізнесу сучасним вимогам	99	3,61	91	3,7	98	3,6	90	3,7
Впровадження інновацій	81	3,16	54	3,41	52	3,4	61	3,4

* - шкала бальних оцінок 1-7

Джерела: [589, 590]

Як видно з порівняльних даних, макроекономічне середовище в Україні було найгіршим для бізнесової діяльності у 2016 р. – 134 місце в рейтингу. У наступні роки ситуація трохи поліпшилась і у 2018 р. за цим показником Україна стала 121-ою в рейтингу. Однак це все одно лише 16-те місце з кінця рейтингу. Незадовільними можна вважати й тенденції на фінансовому ринку – замість 107 позиції в 2014 р. Україна посіла аж 120-ту (зі 137 країн) у 2018 році. У бізнесі це погіршує використання ефективних фінансових інструментів для реалізації інноваційно-інвестиційних завдань – для цих цілей необхідні кредитні ресурси з прийнятною ціною залученого капіталу. Тоді не такими значними будуть обсяги виведених із поточного обігу для реалізації інноваційних проектів кошти підприємства. І хоча за показником “Впровадження інновацій” рейтинг України вище середнього (60 позиція зі 137 країн), залишається низьким рейтинг за показником “Відповідність бізнесу сучасним вимогам” – 90-й ранг із показником 3,6 бала з 7 можливих. А це означає, що інновації не є проривними з погляду їх відповідності вимогам сучасної високотехнологічної економіки.

У 2019 р. в методику оцінки Індексу Глобальної конкурентоспроможності було внесено зміни – замість 7-ми бальної шкали введено 100-бальну, змінено також і окремі показники. Рейтинг України за новими складовими Глобального індексу конкурентоспроможності в 2019 р. наведено на рис. 4.1. Як видно з графіка, найбільш провальними є позиції України за тими ж показниками, що і в попередні роки – макроекономічна стабільність (рейтинг 133) та фінансова система (136). Відповідність інституційного середовища потребам глобальної конкурентоспроможності України також оцінено невисоко (ранг 104). Не дивно, що посередньою є і динаміка бізнесу (85). Провальним є і становище з показником “Здоров’я” (101) – це підтверджується і динамікою боротьби з пандемією Covid-19 у 2020–2021 рр.

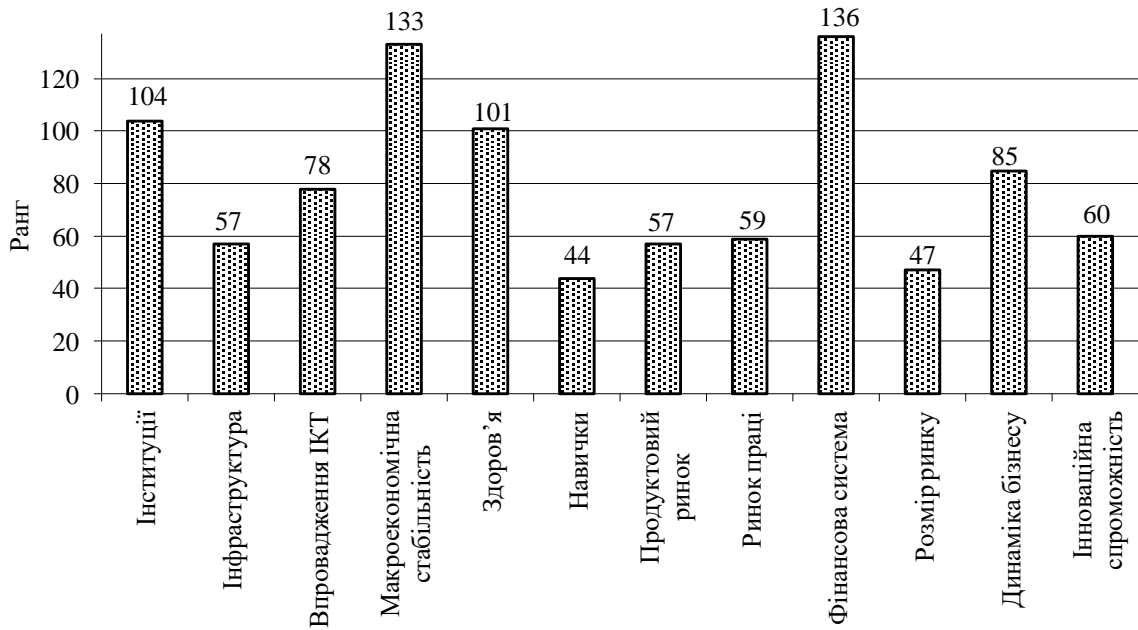


Рис. 4.1. Рейтинг України за складовими Глобального індексу конкурентоспроможності у 2019 р.

Джерело: побудовано автором за [592]

Дуже низьким є значення складових показників “Динаміка бізнесу” “Рівень повернення вкладень”, за яким у 2018 та 2019 роках було 129 місце (9,6 бала – 2018 р., 10,3 – 2019 р.) та показника “Зростання інноваційних компаній” у 2018 р. 112 місце (41,5 балів), у 2019 р. – 109 місце (39,4 бала). І це може бути пояснено недосконалістю інституційного середовища, насамперед відсутністю економічних преференцій компаніям-інноваторам у період реалізації інноваційних проектів. За доволі значних інноваційно-інвестиційних потреб у разі виробничого підприємництва (яке є найбільш капіталомістким) ризики втрати капіталу в разі несприйняття інновації ринком можуть перевищувати підприємницький інтерес інноватора.

Тобто уже на основі аналізу узагальнених показників Глобального індекса конкурентоспроможності України можна зробити висновок, що низький рівень багатьох із них зумовлений переважно чинниками, що лежать в інституційному полі – як законодавчому, так і регулятивному. Водночас якість сформованих державою (тобто формалізованих у законодавчому полі) інститутів, на думку сучасних дослідників, є одним із важливих чинників, що впливають на процеси структурної трансформації економіки. Зокрема, А. Родрігес-Роуз і М. Каталло за

результатами досліджень якості інститутів (рівень контролю за корупцією, верховенство закону, ефективність і підзвітність урядових структур) у різних країнах зробили висновок про їх відчутний вплив на спроможності відповідних країн та регіональних утворень створювати нові знання й інновації. На їх думку, саме неефективні й корумповані інститути державної влади є головною перешкодою для нарощування інноваційних спроможностей у периферійних країнах Європейського Союзу [546].

Для підтвердження релевантності цього висновку для України проаналізуємо більш детально структурні складові показника “Інституції” у Глобальному індексі конкурентоспроможності України. Зважаючи на появу в останні роки нових важливих трендів, які формуються у глобальному економічному і політичному середовищі та можуть суттєво впливати на динамічні характеристики національних економік, міжнародними інституціями в структуру Глобального індексу конкурентоспроможності в 2019 р. було внесено суттєві зміни – в показник інституції включено 26 складників замість 20-ти у 2018 р. Нові складники стосуються реалізації пріоритетів сталого розвитку – екології та цифровізації урядування. Крім того, у 2019 р. детальнішого структурування набули окремі групи показників (які виділені курсивом), що дає змогу побачити чіткіше ті прогалини (або навпаки здобутки) в інституційному середовищі України, які суттєво впливають на динаміку соціально-економічного розвитку. Порівняльна характеристика виділених груп показників у 2018–2019 рр. за усією їх сукупністю наведена в табл. 4.4.

Аналізуючи структуру груп показників, можна бачити, що деяка частина їх характеризує ефективність реалізації регулятивних функцій інститутів, а інша – відповідність законодавчого забезпечення реалізації пріоритетів сталого розвитку. Якщо оцінювати перспективи розвитку, то більшу вагу для економічної динаміки і соціального прогресу мають показники другої групи, проте низька дієвість регулятивних інститутів гальмуватиме реалізацію прогресивних змін. Для завдань нашого дослідження важливо бачити загальні тенденції в обох групах показників – і вони, на жаль, не можуть бути оцінені позитивно в динаміці 2018–2019 років.

Таблиця 4.4

Розгорнута характеристика змін Глобального індексу конкурентоспроможності України за показником “Інституції” у 2018–2019 рр.

Показник	Значення показника за періодами			
	2018 рр.		2019 рр.	
	Ранг (місце) 140 країн	Бал*	Ранг (місце) 141 країна	Бал*
<i>Інституції</i>	110	46,3	104	47,9
<i>Безпека</i>	-	-	116	62,6
Організована злочинність	111	50,4	110	47,8
Кількість вбивств на 100,000 населення	99	80,2	100	80,7
Кількість випадків проявів тероризму 0 (дуже висока) – 100 (без випадків)	131	75,9	132	75,9
Надійність служб поліції	97	45,4	101	46,2
<i>Соціальний капітал</i>	107	45,5	109	45,0
<i>Система стримувань і противаг</i>	-	-	84	47,0
Прозорість бюджету	49	61,5	39	54,0
Незалежність судових органів	117	29,1	105	33,0
Ефективність законодавчої бази при оскарженні нормативних актів	107	29,2	95	33,6
Свобода преси	82	68,8	81	67,5
<i>Результати діяльності державного сектору</i>	-	-	72	50,8
Тягар державного регулювання	67	40,7	62	43,9
Ефективність законодавчої бази при врегулюванні суперечок	103	33,7	88	39,9
Електронна участь залучення громадян	72	68,5	72	68,5
<i>Прозорість</i>	-	-	104	32,0
Випадки корупції	109	30,0	104	32,0
<i>Право власності</i>			109	42,1
Право власності	129	38,7	128	38,6
Захист інтелектуальної власності	114	39,9	118	39,4
Якість землеустрою	74	48,3	76	48,3
<i>Корпоративне управління</i>	-	-	91	54,5
Ефективність стандартів аудиту та бухгалтерського обліку	120	45,7	118	47,6
Регулювання конфлікту інтересів	95	50,0	85	53,0
Управління акціонерами	56	60,0	55	63,0
<i>Орієнтація уряду на майбутнє</i>	115	33,0	94	48,7
Уряд, що забезпечує стабільність політики	-	-	115	34,3
Реакція уряду на зміни	-	-	98	37,6
Адаптованість законодавчої бази до цифрових бізнес- моделей	-	-	89	39,0
Довгострокова візія уряду	-	-	104	35,7
Регулювання енергоефективності	-	-	53	50,7
Регулювання відновлюваної енергії	-	-	42	62,7
Чинні договори, що стосуються довкілля	-	-	95	69,0

Джерело: побудовано автором за [591, 592]

Так, за показником “Безпека” Україна у 2019 р. була 116 зі 141 країни з балом 62,6; це вказує на доволі низький рівень безпеки громадян і опосередковано впливає і на захист їх власності – 128 місце за цим показником вказує, що захист доволі слабкий і в 2019 р. поліпшився лише на одну позицію порівняно з попереднім роком. Доволі низьким є і показник, що оцінює динаміку розвитку соціального капіталу (відповідно 107 і 109) – громадськість недостатньо самоорганізовується для усунення локальних проблем, проявляючи переважно пасивність і прагнення до перекладання вирішення цих проблем на органи державного управління. Дещо поліпшилась (на 12 позицій) ситуація у сфері судочинства – у 2019 р. Україна за цим показником посідала 105 місце, а у 2018 р. – 117. При цьому значне покращення у 2019 р. відбулось і за показниками “Ефективність законодавчої бази при врегулюванні суперечок” – (у 2019 році 88 позиція проти 103 – у 2018 р.) та “Ефективність законодавчої бази при оскарженні нормативних актів” – відповідно зі 107 до 95 позиції. Тобто за загального низького значення (у балах) показників, що відображають якість інституційного середовища України в частині реалізації регулятивної функції, деякі зміни у бік покращення за два роки відбулися. І система стримувань і противаг в Україні у 2019 році оцінена у 47 балів (84 місце зі 141 країни – майже посередині). При цьому очевидно, що задекларована урядом усебічна цифровізація процесів урядування економічної діяльності не принесє очікуваних ефектів, якщо охопить тільки процеси контролювання результатів процесів, а не їх сутнісне наповнення (методи непрямого впливу на бізнес).

Щодо стимулюючої функції інституційного середовища України, то в ньому позитивних зрушень небагато. Доволі обнадійливими є показники, що характеризують використання відновлюваної енергетики й енергоефективності – тут інституційні стимули виявились доволі дієвими. Крім того, позитивні зрушення є у сфері корпоративного управління, зокрема, в частині регулювання корпоративних конфліктів. Однак події початку 2021 року все ж показують слабкість інституційного захисту корпоративного управління. Зокрема, це

проявилось у звільненні керівництва НАК “Нафтогаз України” поза правовим полем; визнанні незадовільною роботу ПАТ “Укргідроенерго”, яке завершило 2020 рік із чистим прибутком в 4 млрд грн (перевиконанням плану в 4,7 раза) і рекордною сплатою у бюджет дивідендів у 2 млрд грн. При цьому коефіцієнт фінансової стійкості компанії склав 2,7 за нормативного 1,0 [148]. Останнє вказує на необхідність більш чіткого формування вимог до результатів діяльності наглядових рад і керівництва компаній, які виконують функцію управління державною власністю.

Найгіршим же, як уже зазначалось, є показник захисту прав власності (128 позиція), захисту інтелектуальної власності (118 місце), показником “Ефективність стандартів аудиту та бухгалтерського обліку” (118 місце) показник “Уряд, що забезпечує стабільність політики” (115 місце) та “Довгострокова візія уряду (104 місце). До того ж навіть позитивні зміни у сфері законодавчого регулювання економічних процесів, нівелюються високими корупційними ризиками (104 позиція). В сукупності цим пояснюється як втрата інтересу до капіталізації діючого бізнесу, так і низька активність інноваційно-інвестиційної діяльності.

Така динаміка розвитку інституційного середовища продовжує тенденцію домінування в Україні екстрактивних інститутів, і це негативно впливає на динаміку інвестиційних процесів, адже формує несприятливий інвестиційний клімат (рис. 4.2). Як видно з рисунку Індекс інвестиційної привабливості України перебуває в діапазоні “несприятливий” і наразі не поліпшується. Навіть у 2014 році, у період активної фази гібридної війни України й Російської Федерації, він був вищим, ніж у 2020 році. І це зумовлено не тільки нестабільністю політичної ситуації в країні, а й високими корупційними ризиками, що мають багатоаспектну інституційну природу і нівелюють підприємницький інтерес до вкладання коштів у довготермінові проекти та фактично роблять непотрібною інтелектуальну працю у сфері наукової та освітянської діяльності.

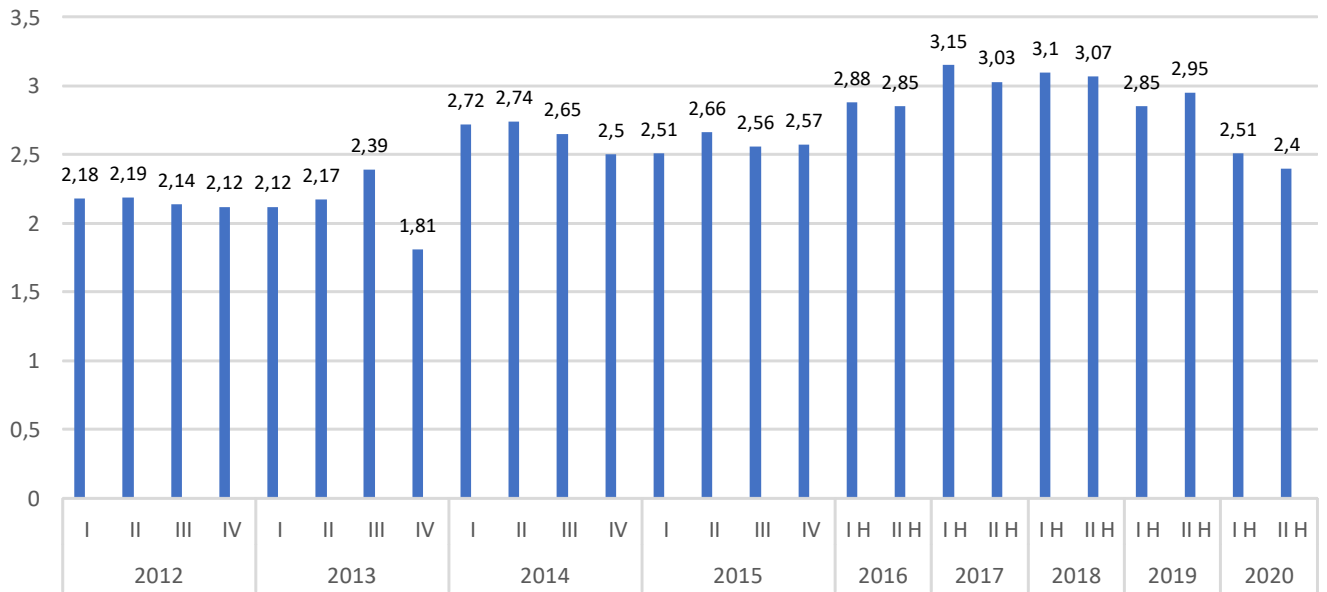


Рис. 4.2. Динаміка Індексу інвестиційної привабливості України

Джерело: [144]

Загалом, підсумовуючи наведене вище, можна стверджувати, що високий рівень корупції в Україні існує як у сфері регулювання економічної діяльності, так і на законодавчому рівні. У другому випадку він так само зумовлений екстрактивним характером формалізованих законодавством інституцій – у вигляді прийнятих законів чи підзаконних актів. І хоча інститути лобіювання прийняття законів в інтересах окремих зацікавлених груп в Україні існують поза правовим полем, вони є доволі потужними. Водночас їх позалегальний статус не дає змоги здійснювати кваліфіковану експертизу результатів реалізації лобійованих ними законопроектів з позиції максимізації суспільного інтересу.

Такі законопроекти ухвалюються шляхом досягнення консенсусу з іншими зацікавленими групами – і суспільний інтерес у цих перемовинах здебільшого відходить на задній план і не виступає основним аргументом, зважаючи на який можна не допустити ухвалення хибного рішення. І це також впливає на те, прийняття якого роду законів лобіюється. Здебільшого йдеться саме про прощтовхування прийняття законів в інтересах певних груп, що дає підстави віднести їх до числа тих, які посилюватимуть екстрактивну складову у структурі інституційного середовища України.

Зважаючи на те, що найбільш потужними зацікавленими групами в Україні є власники (або розпорядники) сировинних ресурсів, лобювання їх інтересів через законодавчі органи ще більше розбалансовує структуру національної економіки, поглиблюючи її сировинну експортну спеціалізацію, що вказувалось нами у [574]. Однак і на внутрішньому ринку продукція галузі машинобудування стає все менш затребуваною, а машинобудівні підприємства деградують усе швидше. І держава пасивно спостерігає за цим, не роблячи спроб підтримки вітчизняних виробників навіть державними замовленнями (преференції у вигляді оплаченого попиту), не кажучи вже про податкові преференції, які могли б сприяти накопиченню необхідних ресурсів для технологічного оновлення. А банкрутство машинобудівного підприємства – це велика кількість закритих робочих місць, це втрачена інженерна школа, це відсутність прогресу у розвитку компетенцій у певній галузі тощо.

Варто зазначити, що галузь машинобудування є важливою структурною складовою національної економіки; вона, як справедливо зазначає О. Собкевич, є основою її самодостатності й економічного зростання у довгостроковому періоді [295]. На нашу думку, вона також підтримує збалансованість сталого розвитку і в регіональному, і в галузевому розрізі, забезпечуючи на основі новітніх підходів до ресурсозбереження процеси технологічної модернізації суб'єктів виробничої діяльності, створюючи високу додану вартість і робочі місця у місцях їх локалізації. Однак розвиток цієї галузі є найбільш капіталомістким і ризикозалежним, що робить машинобудування недостатньо привабливим для потенційних інвесторів.

Основною перешкодою розвитку галузей переробної промисловості є несприятливий інвестиційний клімат, зумовлений, як зазначалось вище, високими корупційними ризиками. М. Зверяков у своїй роботі підкреслює, що в українській політико-економічній моделі домінує не конкуренція, а зрощення бізнесу і влади, що спричиняє високий рівень монополізації економіки країни і суттєво обмежує її зростання [133]. В. Предборський навіть вказує на те, що в Україні перманентно відтворюється кланова закритість суспільного поступу,

його нелегітимність “зادля забезпечення провідної функції щодо монополістично-тіньового перерозподілу власності та влади, олігархічних домінуючих впливів у тіньовій інституційній структурі як гальмівних факторів розкріпачення суспільно-економічної активності громадянського суспільства, що не може згубно не відбиватися на успішній розбудові українського суспільства” [250].

Очевидно, що усунення наявних диспропорцій у розвитку національної економіки неможливе без руйнування таких інститутів “монополістично-тіньового перерозподілу власності та влади”, які максимізують економічний результат членів клану, перекладаючи на плечі інших учасників економічної діяльності вирішення суспільно значущих завдань. Для цього громадянське суспільство (у своїх різноманітних організаційних формах) має бути більш активним і безкомпромісним до виявлення їх руйнівного впливу. До того ж на законодавчому рівні має бути сформовано ефективний механізм державного регулювання економічної політики країни, який має містити *дієві стимули* (такі, що дійсно мають вагу, спонукальне значення для економічних акторів) до вирішення завдань сталого розвитку. Тим самим може бути створено *мотиваційний фундамент* для переходу до економіки знань – адже недостатньо просто задекларувати такий перехід, вписавши його у Стратегію розвитку національної економіки. Практика показує, що без послідовної та цілеспрямованої стимулюючої функції держави одними лише організаційно-адміністративними заходами цей перехід здійснити не вдасться.

Певні зрушення в цьому напрямі уже робляться. Так, у листопаді 2020 року ВРУ було ухвалено законопроект про внесення змін до Податкового кодексу України щодо державної підтримки культури, туризму та креативних індустрій (№ 3851), яким звільняються від податку на прибуток (на доходи) отримувачі цільових культурних грантів або особи, що ведуть незалежну професійну діяльність. Також запроваджується знижена на 7% ставка податку на додану вартість на мистецькі заходи [263]. Це позитивні рішення, які стосуються креативної індустрії, яка приваблює багатьох творчих людей. Однак не менш

важливо прийняти подібні рішення щодо надання певних преференцій і в інноваційній сфері виробничого призначення та встановити більш чіткі вимоги щодо захисту об'єктів інтелектуальної власності. Це підвищило б інтерес до набуття нових знань для творчості та інноваційності у сферах промислової інженерії та винахідництва, а не тільки у сфері індустрії розваг.

Потребує і більш прозорого регулювання сфера розбудови транспортної інфраструктури України. Згідно з проведеними у 2020 р. опитуваннями експертного середовища, у сукупності причин, що негативно впливають на реалізацію масштабних інфраструктурних проєктів на перше місце експерти вивели недостатню прозорість процесу прийняття рішень (рис. 4.3). Інші чинники негативного впливу також мають інституційну природу (навіть відсутність кваліфікованих кадрів в органах влади свідчить про поганий інституційний механізм їх підготовки і добору).

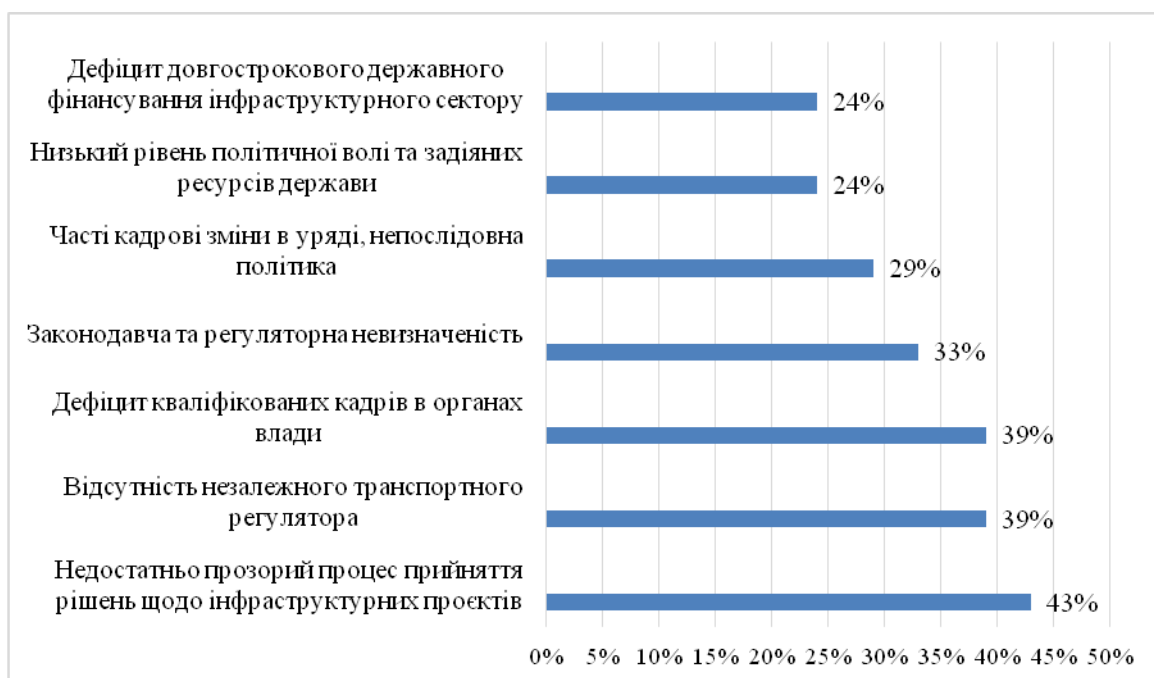


Рис. 4.3. Найбільші виклики для розвитку інфраструктури в Україні

Джерело: [145]

Отже, можна стверджувати, що саме недосконалість вітчизняного інституційного середовища в частині, яка б мінімізувала позалегальний бізнес-простір, виведення капіталу в офшори, і забезпечила максимально сприятливі умови для вкладання бізнес-структурами коштів у реалізацію масштабних

високотехнологічних і екологічно-безпечних проєктів в Україні, зумовлює значні перешкоди структурним зрушенням у річищі цілей сталого розвитку. Усе це вкупі зі сприятливою на світових ринках кон'юнктурою цін на сировинні ресурси зумовлює вкладання вільного капіталу в низькотехнологічні сфери, наслідком чого є високий рівень деформованості структури вітчизняної економіки – у бік розвитку добувних та інших сировинних галузей з постійним нарощуванням експорту продукції низьких технологічних переділів і низькою часткою доданої вартості. Інвестиційна привабливість цих галузей в умовах чинного законодавства є значно вищою, ніж вкладання коштів у переробну промисловість, яка працює на висококонкурентних ринках.

Так, сприятлива у 2020–2021 рр. кон'юнктура на світових ринках на чорні метали зумовила значний стрибок цін на них, які зробили вітчизняну металургію другим за обсягами наповнювачем експортних надходжень. Однак в обсягах експорту Україною чорних металів велику частку займає металобрухт. За перше півріччя 2021 р. обсяги його експорту зросли у 27,4 раза, коли порівняти з тим же періодом минулого року – до \$122,7 млн [224]. І за рік вартість металобрухту зросла у понад 2 рази – з \$265 до \$468/т, при цьому вартість готових виробів з металу не зросла пропорційно цьому. Тому представники металургійного бізнесу звернулись з відкритим листом до прем'єр-міністра України з проханням заборонити експорт до кінця 2023 року. Як вказується у цьому листі, “експортне мито на металобрухт у розмірі 58 євро за тонну (яке було продовжено ВРУ у квітні 2021 р. терміном на 5 років) уже не стримує експортерів, оскільки його співвідношення до вартості брухту скоротилось із 26,8% до 13,5%, що нівелює ефект від введення мита” [369]. Але металобрухт є критичною сировиною для декарбонізації української металургії, даючи змогу зменшити викиди CO₂ на 60% та на 1 тонні переробленого брухту економити 1,4 тонн залізної руди і 740 кг вугілля. І якщо не буде оперативно підвищено розмір експортного мита, його обсяги зростатимуть і далі, а вітчизняні металурги не зможуть забезпечити реалізацію програми декарбонізації. Це спричинить здорожчання їх продукції (через плату за викиди CO₂) і на світовому ринку продукція перестане бути конкурентоспроможною.

Цей приклад вказує на те, що створення дієвого інституційного регуляторного механізму має враховувати взаємозв'язок структурних елементів національної економіки – адже металобрухтом і виробництвом металургійної продукції займаються різні учасники ринку. Усі вони переслідують свої економічні інтереси і завдання регулятора, з огляду на зміну ринкових умов їх діяльності оперативно коригувати чинні інституційні норми в такий спосіб, щоб від цього виграло суспільство в цілому.

Водночас позиція автора полягає в тому, що з погляду завдань сталого розвитку недостатньо покладатись лише на силу інституційного регуляторного механізму у чинній структурі національної економіки. Як зазначалось у п. 2.3, в країні має бути сформовано середовище “підприємницької інклюзії”, яке б сприяло розвитку тих видів бізнесу, які спроможні значно збільшувати частку доданої вартості у структурі ринкової ціни своєї продукції. Це мають бути інноваційно-орієнтовані підприємства, виробничі системи яких мають бути високотехнологічними і відповідати 5–6 рівню технологічних устроїв.

Для цього в законодавчому полі країни мають бути не тільки ті закони, які б стимулювали податковими пільгами інвестиції в масштабні інноваційні проекти, а також ті, що збільшували б шанси на успіх широкої маси підприємців, що започатковують власний бізнес. А це потребує усунення наявних прогалин у роботі/становленні тих інститутів колективної дії, які б функціонально сприяли інноваційному розвитку малого та середнього бізнесу, зменшуючи його інноваційні ризики та збільшуючи інвестиційний потенціал вітчизняного підприємництва, його здатність до реалізації масштабних виробничих і високотехнологічних проектів.

Адже переважна маса дрібних підприємців нездатна сформуванати модель ведення бізнесу на інноваційній основі – як через нестачу фінансових ресурсів для побудови сучасної виробничої системи, так і через нестачу працівників, здатних не тільки сформуванати концепцію принципово нового товару, а й здійснити її інженерно-технологічне втілення для масштабного промислового виробництва. Тому частина підприємців (за толерантного до позалегалієних способів ведення бізнесу інституційного середовища) намагається знайти

спосіб обійти встановлені правила ринкової поведінки й отримати певні переваги у доступі до ресурсів чи ринків збуту.

Основні прогалини у формуванні середовища “підприємницької інклюзії” в Україні та їх негативний вплив на процеси структурних зрушень подано в табл. 4.5.

Таблиця 4.5

Інституційні прогалини формування середовища “підприємницької інклюзії” в Україні

Інституційні прогалини	Вплив на реалізацію структурних зрушень
Нерозвинена інфраструктура фінансового ринку (зокрема, системи венчурних та інших інвестиційних фондів)	Зумовлює високу ціну і складність доступу підприємців до кредитних ресурсів, що не дає змоги втілювати в життя піонерні проекти і створювати проривні інновації
Функціонально обмежена і організаційно нерозвинена інноваційна інфраструктура	Не дає змоги зменшувати інноваційні ризики, зумовлюючи низьку інноваційну активність вітчизняних підприємницьких структур виробничого сектору
Недостатня фінансова підтримка державою розвитку фундаментальних наукових досліджень	Зниження престижу наукової діяльності, низька результативність наукових досліджень, що зумовило втрату пріоритетності України у багатьох напрямках перспективних досліджень, які могли б сформувати нові високотехнологічні галузі економіки
Організаційно і ментально обумовлена слабкість форм прояву соціальної активності представниками громадянського суспільства	Дистанціювання більшості людей від активної участі у відстоюванні суспільних інтересів
Високий рівень корупції в органах законодавчої та виконавчої влади	Лобіювання законів в інтересах максимізації економічної вигоди представникам великого бізнесу, що не дає змоги формувати складні ланцюжки створення споживчої цінності в межах національної економіки

Джерело: розроблено автором

Наведений у таблиці зв'язок між слабкою функціональною спроможністю інститутів колективної дії в Україні і її негативним впливом на структурні процеси в економіці є додатковою аргументацією до висновків багатьох вітчизняних науковців, що реалізація завдань сталого розвитку економіки України потребує усебічної інституційної підтримки.

Концептуально основні вектори й очікувані результати процесів інституційного забезпечення механізму формування структурної збалансованості сталого розвитку національної економіки і його структурні блоки в контексті різних рівнів управління проілюстровано на рис. 4.4.

Як видно з рис. 4.4, цільовою функцією такого механізму є Збільшення числа інноваційно-активних суб'єктів ринку і прискорення технологічних зрушень у бік розвитку ресурсощадних, екологічно-безпечних і гнучких технологій, що забезпечуватиме зростання конкурентоспроможності національної економіки і слугуватиме економічною основою для реалізації інших (соціальних та екологічних) пріоритетів сталого розвитку в їх взаємопов'язаності. Умовами реалізації цільової функції є формування інституційного середовища інклюзивного типу – у моделі виділено ключові структурні блоки такого механізму й показано очікувану результативність їх функціонування на макро-, мезо- та мікрорівнях.

Авторська позиція полягає в тому, що важливу роль у формуванні середовища підприємницької інклюзії має відігравати громадськість, яка виконуватиме функції як ініціювання, так і контролювання структурних змін. Тим більше, що децентралізація розширює можливості та форми прояву громадської активності у питаннях, що стосуються вирішення соціальних проблем та проблем охорони довкілля – через різноманітні громадські організації, які здатні відстоювати інтереси суспільства, виступаючи стейкхолдерами і від імені майбутніх поколінь, і спрямовуючи у відповідне русло соціальну активність людей. Саме інститути громадянського суспільства, на нашу думку, є тими структурними елементами національних економік, які забезпечують синергію пріоритетів сталого розвитку. Завдяки їм формується суспільний консенсус у визначенні цілей розвитку територій, галузей, інтегрованих підприємницьких структур та корпоративного сектору. Це створює додаткові соціально- економічні ефекти, які неможливі за відсутності такого консенсусу.

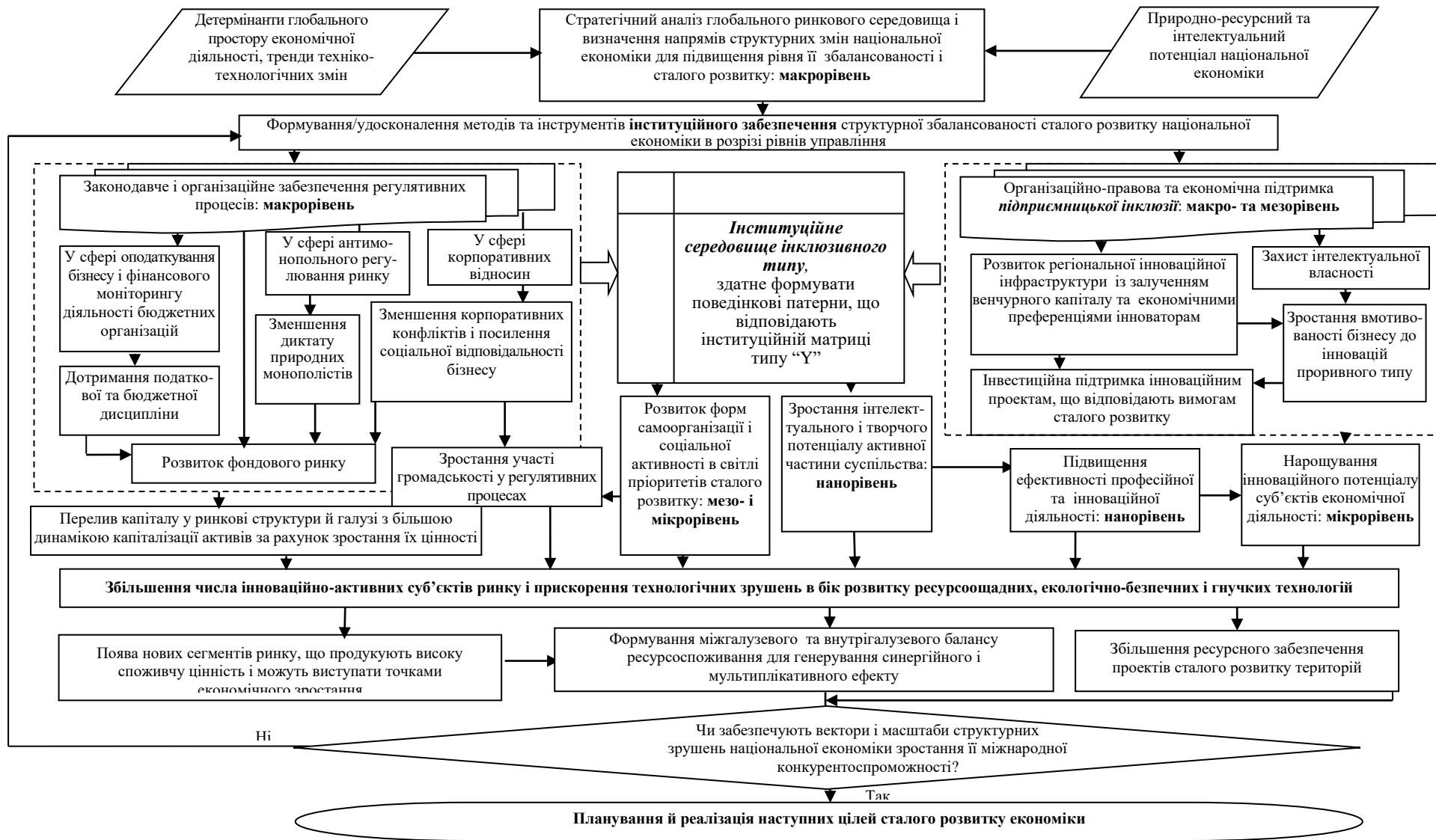


Рис. 4.4. Концептуальна модель інституційного забезпечення механізму формування структурної збалансованості сталого розвитку національної економіки

Джерело: розробка автора, опубліковано у [336]

Виділені структурні елементи у своїй сукупності забезпечують системність у формуванні інституційного середовища сталого розвитку, що підвищуватиме його дієвість у процесах стимулювання інноваційно-технологічних і структурних зрушень у галузевому та регіональному розрізі. Обґрунтоване поєднання в такому механізмі законодавчо забезпечених регулятивних норм економічної діяльності цільового призначення та організаційних форм непрямої підтримки розвитку підприємницької інклюзії на макро-, мезо- та мікрорівнях сформує сприятливе бізнес-середовище для підвищення рівня складності економічної діяльності, що позитивно впливатиме на конкурентоспроможність національної економіки.

4.2. Потенціал стейкхолдерської взаємодії у формуванні середовища “підприємницької інклюзії”

У контексті обґрунтування перспективних напрямів структурних зрушень національної економіки (див. п. 2.1) було наголошено на необхідності перебудови її відповідно до сучасних вимог глобальних ринків, які є високодинамічними і висококонкурентними. І малопрогнозована динаміка сучасних споживчих ринків вказує на те, що значна частина завдань на шляху до цієї збалансованості відрізнятиметься новизною і може вирішуватися лише за наявності критичної маси людського капіталу високої якості (здатного до креативності, командної роботи, лідерства та вміння ефективно застосовувати специфічні професійні компетенції для вирішення нетривіальних управлінських та інженерно-технічних завдань).

Висновки щодо ключової ролі інтелектуальних ресурсів у економічному зростанні відповідають концептуальним підходам поведінкової економіки, економіки знань та людського капіталу. На цьому наголошують і такі відомі науковці як П. Друкер [457], Т. Парсонс і Н. Смелсер [531], А. Тойнбі [599], А. Тофлер [597], Ф. Хайек [385], Т. Шульц [551] та інші, які визначають

інтелектуальний ресурс основним рушієм розвитку суспільств та економік, генератором інноваційних проривів і зміни векторів економічного зростання в контексті цілей сталого розвитку. Зокрема, А. Тойнбі, досліджуючи цивілізації Сходу, отримав багато підтверджень зробленому висновку, що рушієм розвитку цивілізацій є творча меншість, яка здатна відкрити суспільству новий шлях розвитку, показати привабливість цього шляху і повести інших за собою. А занепад цивілізацій А. Тойнбі пов'язував з нестачею творчої наснаги у цієї меншості і, як наслідок, втрати нею підтримки з боку історичної більшості [599]. Цей висновок вченого знайшов підтвердження і в новітній історії України, де з кожним роком зменшується прошарок активної творчої і конструктивної меншості і розвиток країни перейшов у стадію стагнації, а то й деградації.

У контексті висновків А. Тойнбі, а також враховуючи доповідь Римському клубу, яку зробила група дослідників під керівництвом подружжя Д. і Д. Медоуз [512], опублікував свої роботи А. Тофлер – “Шок майбутнього” (1970) і “Екоспазм” (1975), у яких вказав, що людство внаслідок зростаючих темпів технологізації не тільки виробничих, а й соціальних процесів зіткнулось із загрозами, які змінять самі основи його існування. І для свого виживання кожна людина (і кожна соціально-економічна система) мусить постійно вчитись новому [597]. Дж. Нейсбіт і П. Ебурдін у 1990 році навіть сформулювали “теорію мегатенденцій”, у якій показали наслідки можливого розвитку інформаційних технологій, які радикально змінять відносини в суспільстві, серед яких дістали підтвердження глобальний економічний бум, космополітизація сфери споживання і стилю життя, зростання ролі жінок в економічному й політичному житті, поява нових релігій, триумф індивідуальності над цінностями колективізму [212].

Нові можливості, які надають інформаційні технології, дійсно зумовили стрімке зростання масштабів глобалізації й економічний бум у країнах, які першими стали їх інтенсивно використовувати та розширювати їх функціональну придатність у різних сферах економічної діяльності та

людського життя. Найсильніші творчі колективи розвинених країн нині працюють у сфері ІТ, виступаючи акселераторами змін технологічних устроїв у виробництві та споживанні товарів і послуг.

Широкий діапазон функціональних можливостей таких технологій і їх динамічні характеристики суттєво прискорили творчі процеси і в інших сферах науково-дослідної діяльності – від суто інженерно-технічних розробок до генно-інженерного конструювання, спростили проектування та виготовлення складних просторових конструкцій (3D-технології) і організацію розгалужених і багатокомпонентних логістично-транспортних систем тощо (див. рис. 2.2). Використовуються такі технології і в Україні, однак вони не стали акселераторами інноваційних процесів у структурній перебудові національної економіки. Реалії сьогодення вказують на те, що інноваційні чинники в економіці України використовуються точково і не здатні суттєво вплинути на загальну економічну динаміку і тим більше – забезпечити суттєвий прогрес у вирішенні завдань сталості розвитку. Поясненням цього є висновки представників біхевіоризму про те, що люди генеруватимуть нові ідеї лише у разі належної мотивації до цього [510; 205, 198]. І це стосується усіх аспектів людського життя, починаючи з процесів становлення особистості, розвитку її професійних якостей, набуття певного досвіду соціалізації і – до проявів її соціальної активності у відстоюванні важливих для людини пріоритетів.

Як зазначається в літературі з психології, активність – одна з основних характеристик особистості, що полягає в здатності ініціювати зміни у відносинах із зовнішнім середовищем [267]. Науковці розглядають соціальну активність як інтеграційну характеристику особистості, її самоорганізації та мотиваційно-ціннісної орієнтації, її соціально спрямованої діяльності та поведінки, взаємодії з членами колективу й соціальним середовищем при виконанні соціально значущої діяльності [171, с. 502]. С. Грабовська і С. Чолій підкреслюють іншу надзвичайно важливу обставину – соціальна активність може проявлятися як у конструктивному, так і в деструктивному аспекті [73]. В ідеалі, як підкреслює Т. Єрескова, перемогти мусить такий варіант соціальної

активності, який забезпечить найбільшу інтенсивність соціальних змін, що призведуть до руху соціальної системи в бік дійсно якісних змін, здатних вивести її на новий рівень формування суспільства довіри [126]. І саме цей зв'язок “соціальна активність – соціальна довіра” видається нам надзвичайно важливою складовою мотиваційного механізму сталого розвитку соціально-економічних систем.

Зокрема, завдяки активній позиції соціуму вдається внести у систему цінностей бізнесу розуміння необхідності дотримання стандартів екологічної безпечності (соціально-екологічна складова); з урахуванням цього економічне обґрунтування проектів розвитку бізнесу почало здійснюватися включно з витратами на компенсацію шкоди довкіллю (або охорону довкілля), а також поліпшення якості життя людей. Своєю чергою, останнє формує матеріальну основу для розвитку інтелекту, який все активніше включається у вирішення економічних завдань, не випускаючи з поля зору й питання збереження довкілля – необхідної умови існування нинішніх і майбутніх поколінь.

Тобто можна стверджувати, що складові концепції сталого розвитку – економічний, соціальний розвиток і екологічна безпечність – сьогодні інтегруються в єдине ціле і забезпечують ефект самовідтворення й синергії саме завдяки соціальній складовій. Тому процес управління сталим розвитком починається з рішень законодавчої влади, яка формує економічну політику в тісному зв'язку з вирішенням соціально-культурних і екологічних проблем, підкріплюючи цю політику відповідними законодавчими актами. Відтак, керуючись ними у своїх рішеннях, формують стратегічні плани розвитку регіональні органи управління, місцевого самоврядування, власники бізнесу і топменеджери підприємств. Включається в цей процес і громадськість – через товариства захисту прав споживачів чи громадські об'єднання захисту довкілля. Так формується мотивуюча складова розвитку бізнесу в масштабах національної економіки, а нині – і з урахуванням процесів глобалізації та інтернаціоналізації.

Це особливо стосується перехідних економік, у яких лише регулятивний механізм державної економічної політики і тиск громадськості спонукає бізнес

до вирішення соціальних і екологічних проблем. Під їх натиском вносяться зміни у чинне законодавство, яке містить обмежувальні позиції для бізнесу з урахуванням соціо- й екологічної компоненти. Прикладом таких обмежень, які належать до економіко-екологічної складової сталого розвитку (економічні наслідки для бізнесу у разі негативного впливу на довкілля) можна назвати штрафні санкції за порушення встановлених законом норм про гранично допустимий вміст викидів у зовнішнє середовище або ж норм використання різного роду добавок у харчові продукти, які становлять загрозу здоров'ю людини тощо. Наприклад, в Україні діють штрафи за пропонування до реалізації або реалізацію харчових продуктів, що є шкідливими для здоров'я людини або тварини: для юридичних осіб – у розмірі сорока мінімальних заробітних плат, для фізичних осіб – у розмірі 25 мінімальних заробітних плат. Причому розмір штрафів зростає в разі усвідомленого нехтування представниками бізнесу встановлених правил. Зокрема, якщо не відповідає встановленим нормам щодо охорони здоров'я лише маркування продуктів, що йдуть у реалізацію, штраф для юридичних осіб – 8 мінімальних зарплат; якщо ж пропонуються до реалізації непридатні до споживання продукти – 25 мінімальних зарплат, а якщо шкідливі для здоров'я – 40. Моніторинг за дотриманням таких норм здійснюється Державною службою з питань безпеки харчових продуктів та захисту споживачів. До прикладу, ця служба лише на підприємствах, що виготовляють традиційну молочну продукцію (масло, тверді сири) упродовж 8 місяців 2018 р. здійснила 12639 перевірок – виявлено 513 випадків порушень і в 463 випадках відкликано з продажу продукти, що не відповідають нормам законодавства, а підприємства-виробники сплатили солідні штрафи [47].

І навпаки, прикладом спонукального впливу на розвиток бізнесу є рішення уряду України щодо підтримання пільговими тарифами чи кредитами заходів з енергозбереження та відновлювального виробництва енергії, які складають важливу частину так званої “зеленої економіки”. На ці стимули зреагувало доволі багато підприємців, вкладаючи кошти в акумулювання сонячної енергії, будівництво малих гідроелектростанцій і вітроенергетику.

Водночас зростання цін на газ і нафтопродукти послужило дієвим стимулом енергозбереження. Обидва напрями – енергозбереження і виробництво енергії з відновлюваних джерел – здійснюють вагомий внесок у збереження довкілля.

Цим же цілям служить і розвиток зеленого туризму, сприяючи водночас вирішенню соціальних проблем жителів сільської місцевості, диверсифікації сільськогосподарських підприємств (передусім фермерських господарств), а також – екологічній освіченості відпочивальників, наближаючи їх впритул до проблем збереження довкілля. У цьому контексті вже значну стимулюючу роль мають відігравати органи регіонального управління та місцевого самоврядування, у тому числі – через формування принципів економічних відносин (наприклад, введення регіональної ренти), розробку відповідних програм і формування пропозиції на послуги, наприклад, з фонду соціального захисту. Такі пропозиції бачимо у працях сучасних науковців, у яких особливі акценти робляться на мотиваційній складовій розвитку зеленого туризму [237]. В Україні ця мотивація зростає з кожним роком, оскільки природно-кліматичний стан багатьох регіонів є дуже привабливим для розвитку екологічно-безпечних і насичених різноманітними пізнавально-фольклорними, затишно-відпочинковими чи спортивно-екстремальними елементами туристичних продуктів. До того ж з кожним роком поліпшується інфраструктура для розвитку внутрішнього туризму, що дає змогу забезпечувати навіть вибагливим відпочивальникам необхідний рівень готельно-ресторанного сервісу, який відповідає міжнародним стандартам гостинності. Окремі аспекти розвитку сектору гостинності в Україні, які мають інноваційний характер та отримують втілення у бізнес-моделях, що об'єднують значне коло представників малого підприємництва у “зелених” дестинаціях, висвітлено нами у [311; 340].

Особливу роль у розвитку екологічно-безпечних і економічно перспективних видів бізнесу відіграють громадські організації, які виступають активними учасниками обговорення проєктів розвитку територіальних громад. Власне, їх діяльність є відображенням соціальної активності громадян у реалізації завдань соціального та екологічного прогресу, спонукання до соціальної відповідальності бізнесу, його добровільної участі у вирішенні

проблем соціально вразливих верств населення та підтримки проектів розвитку інклюзивного підприємницького середовища у місцях локалізації виробничих систем великого бізнесу.

На сьогодні в Україні уже сформувалось багато напрямів і форм розвитку соціальної активності, які можна умовно віднести до широкого кола стейкхолдерів, зацікавлених у соціально-економічному прогресі й екологічній безпечності життєдіяльності, які прагнуть долучитися до формування умов для збалансованого й сталого розвитку регіонів і країни в цілому. Їх число постійно поповнюється новими учасниками, які об'єднуються навколо лідерів думок і наполегливо й цілеспрямовано працюють над вирішенням актуальної для всієї громади проблеми. І що чіткішим є бачення громади важливості такої проблеми, що переконливішою є аргументація лідерів у необхідності її вирішення, то сильнішою буде вмотивованість членів громади до об'єднання зусиль для досягнення поставлених цілей.

Проте реально соціальна активність громадян України не є достатньою для того, щоб можна було говорити про їх значущість у вирішенні проблем сталого розвитку. Про це свідчить оцінка України за показником соціального капіталу у структурі Індексу глобальної конкурентоспроможності (див. табл. 4.4), який має тенденцію до погіршення (відповідно займаючи 107 і 109 місце у переліку зі 141 країни). Тобто українське суспільство недостатньо самоорганізовується для усунення локальних проблем, громадяни здебільшого остерігаються вступати у гострі конфлікти з тими, хто не дотримується чинного законодавства, вважаючи, що це справа тих, хто зобов'язаний усувати порушення з огляду на свої посадові обов'язки.

Підтвердженням цьому слугує той факт, що в Україні переважна більшість підприємців намагається "оптимізувати" податки, виводячи частину бізнесу в так звану "сіру зону" і юридично не оформляючи на роботу найманих працівників. Тим самим унеможлиблюється вирішення багатьох завдань соціального характеру – від соціального забезпечення в разі втрати працездатності (на рівні окремого працівника) – і до розвитку таких соціально важливих сфер як освіта, охорона здоров'я, правопорядок (фінансування яких

здійснюється з бюджету). А регулятивні функції інститутів, які мають забезпечувати дотримання чинного законодавства, не виконуються – оскільки в підсумку досягається корупційний компроміс між представниками цих інститутів, бізнесом і громадськістю.

І цей компроміс не сприяє реалізації цілей сталого розвитку, не забезпечує кумулятивний ефект прискорення, який проявляється лише за взаємної зацікавленості сторін у реалізації спільних цілей, на чому акцентувалось автором у п. 2.3. А це потребує попередньої роботи з усіма стейкхолдерами, що можуть впливати на економічні, екологічні та соціальні процеси в країні прямо або дотично, виступаючи генераторами рішень або їх провідниками чи виконавцями. Різноманіття їх організаційних форм і функціонального призначення в Україні потребують певної систематизації – для того, щоб найкраще використати їх соціальний потенціал для вирішення завдань сталості. Для визначення всіх потенційних учасників процесу груп та індивідів, які є інтересантами, та накопичення відповідної інформації про них (їх ролі, сфери діяльності, інтереси, знання, очікування, рівні впливу) проведено відкрите інтерв'ювання різних груп експертів, які, власне, і є представниками зацікавлених сторін. Оцінка рівня зацікавленості та потенційного впливу кожного зі стейкхолдерів визначалась на основі анкетування експертів (Дод. Г, табл. Г. 1). Результати детального аналізу стейкхолдерів, їх інтересів та можливостей у сфері формування структурної збалансованості сталого розвитку України наведено в табл. Г. 2, дод. Г.

Ідентифікація кола зацікавлених осіб у формуванні структурної збалансованості сталого розвитку національної економіки перебуває в площині розуміння стейкхолдерами важливості даного процесу та їх здатності до змін для досягнення цілей сталого розвитку в процесі формування його структурної збалансованості. Експертна думка передбачала оцінку (за 10-ти бальною шкалою) рівня інтересу та впливу стейкхолдерів; результати розподілено на 4 групи за такими критеріями:

- високий рівень впливу та високий рівень інтересу (квадрант А);

- високий рівень впливу та низький рівень інтересу (квадрант В);
- високий рівень інтересу та низький рівень впливу (квадрант С);
- низький рівень інтересу та низький рівень впливу (квадрант D).

У кожній групі стейкхолдерів конкретизовано суб'єкти і визначено рівень їх впливу та взаємозв'язку. Результати аналізу експертних оцінок дали можливість побудувати матрицю зацікавлених сторін (Stakeholder's Map) (рис. 4.5).

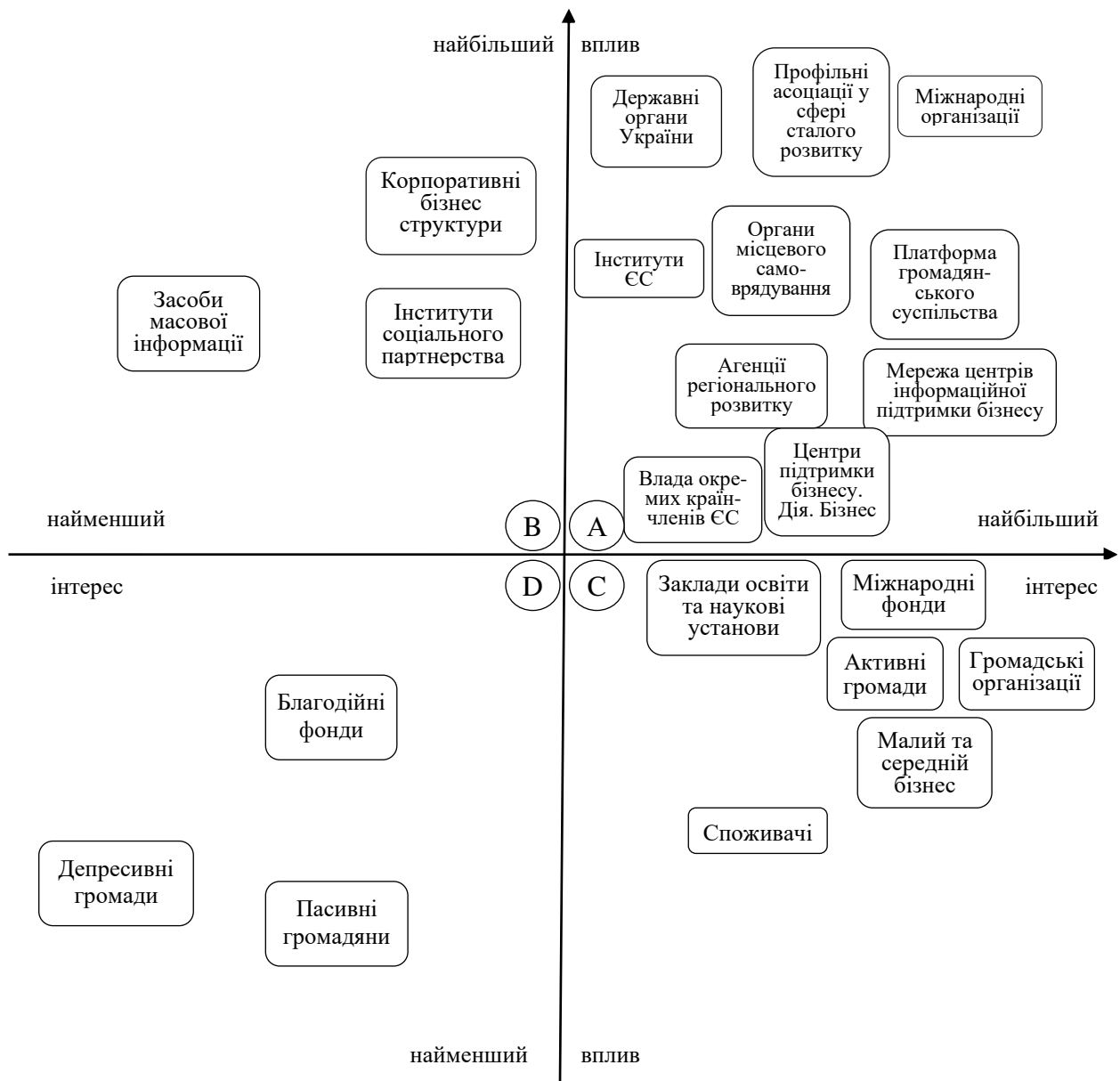


Рис. 4.5. Матриця стейкхолдерів у сфері формування структурної збалансованості сталого розвитку України

Джерело: побудовано автором

Матриця стейкхолдерів ілюструє відносини, за допомогою яких система може впливати на її учасників, і навпаки, учасники – на систему. Це дає змогу застосувати ефективні комунікації, ефективне управління очікуваннями та визначити типи співпраці стейкхолдерів для формування стратегії подальшої успішної діяльності і встановлення механізмів і способів господарювання, які б задовольняли всіх учасників. Аналіз інтересів та можливостей стейкхолдерів у сфері формування структурної збалансованості сталого розвитку України показує, що розвиток за даною концепцією можливий за умов їх активної позиції, співпраці та вмотивованості у врегулюванні питань пов'язаних із навколишнім середовищем, економічним розвитком та соціальним забезпеченням.

Високий інтерес та значний вплив мають державні органи України, які визначають стратегію розвитку держави та є ключовими у забезпеченні концепції сталості, інститути Європейського Союзу та влада окремих країн-членів ЄС, оскільки екологічна ситуація та шкідливі викиди на території України мають значний вплив на екологію країн-членів ЄС. Вони мають значний інтерес у даній сфері ще й тому, що в рамках угоди про асоціацію інститути Європейського Союзу впливають на економічну та соціальну складові розвитку України, що використовують для мотивування України до розвитку за концепцією сталості.

Детальний аналіз стейкхолдерів, їх інтересів та можливостей у сфері формування структурної збалансованості сталого розвитку України наведено у таблиці Г. 2 (Дод. Г). Результати оцінки стейкхолдерів дозволяють більш ґрунтовно розробити стратегії взаємодії, залучення та обрати інструменти впливу на ту чи іншу групу в процесі стратегічного планування сталого розвитку України (рис. 4.6).

Стратегію розвитку та інституційне забезпечення адекватних вимогам часу структурних зрушень визначатимуть державні інститути в тісній взаємодії з приватним сектором та представниками громадянського суспільства. Оскільки ключовою ідеєю концепції сталого розвитку є фактично перетворення homo

economics у homo sapiens (а це означає зменшення економічних апетитів бізнес-гравців), завданням держави є створення такого бізнес-середовища, у якому можна вибудувувати прибутковий бізнес, залишаючись у гармонії з довкіллям і дбаючи про соціальний прогрес суспільства.



Рис. 4.6. Логіка і результати взаємодії стейкхолдерів різних секторів економіки в руслі цілей і пріоритетів сталого розвитку

Джерело: сформовано автором

Це забезпечить формування структурної збалансованості сталого розвитку країни в розрізі економічних, соціальних і безпекових цілей, від чого виграватимуть усі стейкхолдери, тобто суспільство в цілому.

Активне залучення усіх зацікавлених осіб до формування та реалізації цілей збалансованого розвитку надаватиме такі переваги:

1) спільне розроблення напрямків національної та місцевої політики, визначення пріоритетів, встановлення стратегічних і поточних цілей і завдань є більш прозорим і демократичним процесом;

2) рішення, які приймаються спільно, узгоджено, у процесі діалогу та конструктивної дискусії багатьма зацікавленими сторонами, ґрунтуються на більшому обсязі доступної інформації, знань, умінь та досвіду;

3) використання моделі співпраці та досягнення консенсусу серед зацікавлених сторін, покращує рівень якості та ефективності політики сталого розвитку;

4) відчуття причетності різних зацікавлених сторін до процесу забезпечує його життєздатність та реалістичність.

Побудова діалогу, взаємодії та партнерства є дієвим та ефективним методом реалізації цілей і завдань сталого розвитку та дає змогу сфокусувати увагу на конкретних проблемах, учасниках, наявних ресурсах і можливостях для змін при формуванні структурної збалансованості сталого розвитку. Зокрема, як зазначалось за висновками п. 3.4, нагальною проблемою для вітчизняного підприємницького сектора є інноваційно-технологічне оновлення виробничих систем. Воно потребує як участі державних інститутів у вдосконаленні законодавчої бази підприємницької діяльності (для зменшення інноваційних ризиків і поліпшення інвестиційного клімату), так і активної участі самих підприємців у ініціюванні та вирішенні цих питань. Проте, як видно з рис. 4.5, вплив малих підприємців на ці процеси доволі незначний – так оцінила його експертна спільнота. Для посилення цього впливу підприємці мусять об'єднуватися і створювати так звані “інститути колективної дії”.

Згідно з К. Ерроу, суспільна потреба у появі інститутів колективної дії може бути оцінена через витрати на їх створення і функціонування [406, с. 67]. Ці витрати слід ідентифікувати як “витрати колективної дії”. Вони, як випливає із закону попиту і пропозиції, виникають тоді, коли ринкові інститути недостатньою мірою вводять поведінку економічних агентів у річище прийнятних форм взаємодії на ринку, внаслідок чого зростають витрати на убезпечення від порушення укладених угод щодо трансакцій між ними. Тому виникає потреба у формуванні інститутів колективної дії, які б зменшували ризики ринкових трансакцій. Якщо витрати учасників ринку на утримання

інститутів колективної дії будуть меншими, ніж їх трансакційні витрати за відсутності таких інститутів, суб'єкти ринку будуть зацікавленими в їх функціонуванні і можуть ініціювати їх створення. Тобто виникнення таких інститутів (як елементів ринкової інфраструктури) може відбуватися не лише як результат структурування ринкового простору за різними проектами трансформаційного періоду, а й у результаті самоорганізації зацікавлених осіб.

Вони особливо необхідні у сфері малого й середнього бізнесу – для ефективного відстоювання спільних інтересів перед так званими “інтеграторами”, які часто вдаються до цінового диктату щодо своїх дрібних партнерів по технологічному ланцюжку. Такі інтегратори найбільш поширені в агропромисловому комплексі України, наприклад, трейдери, які збирають вирощену фермерами сільськогосподарську продукцію для її подальшого продажу чи переробки. Для того, щоб спільно протистояти їх ціновому диктату і відстоювати свої позиції на ринку, в Україні вже почали з'являтися різного роду громадські організації та асоціації. Деякі з них безпосередньо працюють за стратегічними пріоритетами сталого розвитку, наприклад, Всеукраїнська Агенція Сталого Розвитку АСТАР [226]. Успішно реалізовано ідею поєднання функцій підтримки становлення нішевого та органічного бізнесу такими організаціями, що працюють на громадських засадах як Українська Горіхова Асоціація [231], Асоціація “Ягідництво України” [229], Асоціація крафтових виноробів Причорномор'я [232], Асоціація крафтових виробників Полтавщини [225], Асоціація сертифікованих виробників органічної продукції “Органічна Україна” [230] та багато інших.

Важливу роль у становленні інститутів колективної дії в АПК України відіграв Перший національний аграрний кооператив [227], який виступив ініціатором контролю стандартів якості продукції його учасників за системами НАССР та GlobalGAP. Загалом в Україні у 2015 р. було створено 10 пілотних проектів такого спрямування [264]. Їх учасники отримали консультативну допомогу в упровадженні міжнародних систем контролю безпечності харчових продуктів, а сам кооператив забезпечує добір учасників за прийнятими

критеріями якості та ціни (затвердженої кооперативом) і генерує умови розширення збуту продукції.

Загалом кількість сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в Україні за час дії проекту за період 2011–2019 рр. зросла з 583 одиниць до 1300, тобто майже в 2,5 раза [115]. Зважаючи на позитивний досвід їх діяльності, у березні 2021 року було прийнято Постанову Кабінету Міністрів України № 175 “Про затвердження модельних статутів сільськогосподарського кооперативу”. Очікується, що це допоможе організаційно поширити найкращу практику спільної діяльності дрібних фермерських господарств, які можуть отримати від цього значні переваги у веденні власного бізнесу.

Не менш важливим є і становлення інститутів колективної дії, які б сприяли підвищенню інноваційної наповнюваності бізнесу. Адже підприємцем завжди рухає економічний інтерес, який і виступає критерієм прийняття рішень за наявності альтернативних сценаріїв поведінки. Таких сценаріїв у сфері набуття підприємствами конкурентних переваг може бути доволі багато, проте всі вони можуть бути об'єднаними у дві групи. Перша – вдатись до покращення структури чи способів реалізації бізнес-процесів, запроваджуючи організаційно-економічні чи технологічні інновації. Друга – знайти спосіб обійти встановлені правила ринкової поведінки і отримати певні переваги у сфері доступу до ресурсів чи ринків збуту.

В обох варіантах набуття конкурентних переваг потребує витрат і супроводжується ризиками. Однак для національної економіки є більш цінним переважання першого сценарію дій для підприємств, оскільки це забезпечує ефект мультиплікації і позитивну синергію спільної діяльності. Дії за другим сценарієм містять значні ризики негативної синергії – у разі отримання суб'єктами мікрорівня необґрунтованих преференцій. Це ослаблює конкурентоспроможність національної економіки на глобальному рівні. Але у бізнес-середовищі України, яке є надзвичайно толерантним до позалегалієних способів вирішення проблем, часто надається перевага саме другому сценарію,

що розглядалось нами у [568]. Усе це зумовлює високі ризики інноваційного сценарію розвитку бізнесу.

Знизити ці ризики якраз і мають інститути колективної дії, які формуватимуть розгалужену та багатофункціональну інфраструктуру інноваційної діяльності. Подане нами у формі алгоритму відображення логіки та умов формування таких інститутів наведено на рис. 4.7, який адаптовано до завдань дослідження на основі [333, с. 123] – з виділенням мотиваційних чинників і впливу громадськості на процеси їх розбудови.

Як видно зі схеми, інститути підтримки інноваційної діяльності (об'єкти інноваційної інфраструктури) будуть затребувані підприємницькою спільнотою, якщо вони суттєво зменшуватимуть інноваційні ризики підприємств, що особливо важливо для малого бізнесу. З урахуванням пріоритетів сталого розвитку, які націлюють бізнес не лише на інновації, що забезпечують підвищення його ефективності і зростання, а передусім на інновації, що сприяють вирішенню екологічних і соціальних проблем суспільства, у поданій схемі особливо виокремлено роль і місце громадськості в цих процесах – як певної сукупності стейкхолдерів, що відображають інтереси нинішніх і майбутніх поколінь і можуть впливати як на діяльність органів влади, так і на діяльність окремих суб'єктів підприємницької діяльності

Досвід багатьох розвинених країн показує, що саме інститути колективної дії, виконуючи своє функціональне призначення, сприяють виникненню середовища “підприємницької інклюзії”. Це середовище дає змогу розвивати і підвищувати творчий потенціал активних учасників економічної діяльності і реалізувати потенціал “різноманітності, справедливості та інклюзивності”, який у Спеціальному випуску Доповіді про глобальну конкурентоспроможність 2020: “Країни на шляху до відновлення економіки” віднесено до 11 найбільш важливих (пріоритетних) напрямів після кризового відновлення і прискорення економічного зростання. У Доповіді зазначено, що найбільше шансів мають країни, які гармонійно поєднують цілі “продуктивності”, “людини і її потреб” та “планети” [554].

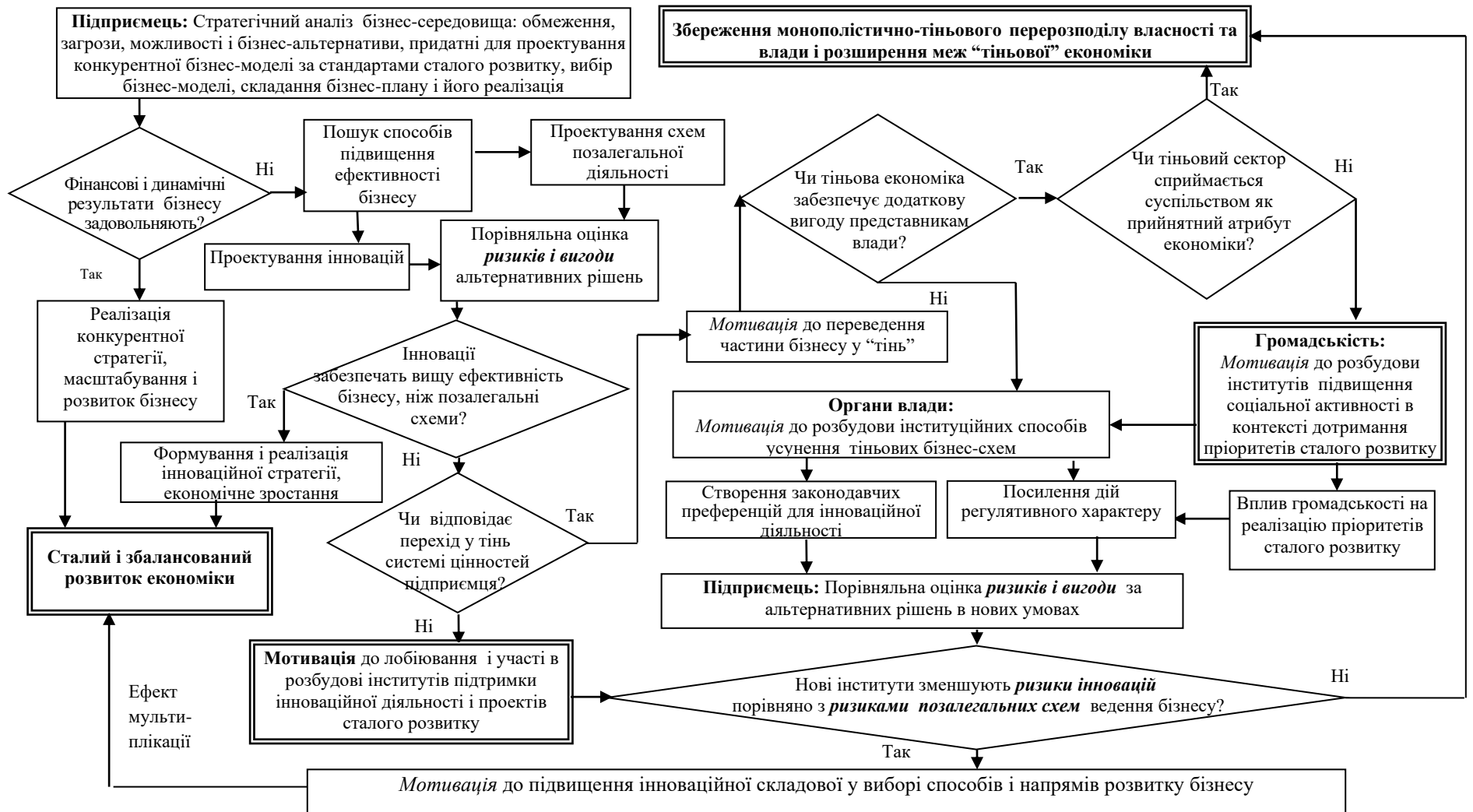


Рис. 4.7. Моделювання мотивів і векторів стейкхолдерської взаємодії в процесах формування середовища "підприємницької інклюзії"

Джерело: адаптовано до завдань дослідження на основі [333, с. 123]

У порівняльній таблиці (оцінюються 37 країн, України серед них немає), вказано країни-лідери за такими пріоритетами (детально наведено в Дод. Д, табл. Д. 1). Перші три пріоритети стосуються ефективності державного управління, інфраструктурних трансформацій, прогресивного оподаткування (в останньому лідерами виступають ПАР, Японія, Республіка Корея), а наступні три – розвитку і збереження людського капіталу (лідери розвитку – Фінляндія, Нідерланди і Данія); решта пріоритетів стосуються в тій чи іншій формі стимулювання інноваційної активності, захисту конкуренції, інвестування (в т.ч. через державно-приватне партнерство) у дослідження, що створять “ринки завтрашнього дня” тощо (лідери – США, Японія, Китай, Нова Зеландія, Фінляндія, Швеція та ін.).

Тобто реалізація потенціалу інновацій має забезпечуватися як інституційно, на рівні держави (захист конкуренції та антимонопольне регулювання, розвитком державно-приватного партнерства та інвестуванням у дослідження, що створюють “ринки завтрашнього дня”, розвитком/удосконаленням системи освіти), так і на рівні окремих суб’єктів господарювання, які мають бути здатними формувати й утримувати конкурентні переваги, розвиваючи творчий потенціал своїх працівників і вступаючи у взаємовигідне партнерство з іншими учасниками ринку – для зменшення ризиків інноваційної діяльності.

Активну участь у створенні середовища “підприємницької інклюзії” мають брати і наукові установи та заклади освітянської діяльності. Це сприятиме створенню, розвитку й опануванню нових знань та формуванню на їх основі нових компетенцій, які можуть бути стрижневими у формуванні “ринків завтрашнього дня”, як свого часу проголосили Г. Хамел і К. Прахалад у своїй фундаментальній праці “Конкуруючи за майбутнє” [386]. У іншій своїй роботі, аналізуючи досвід компаній, що є лідерами у своїй сфері діяльності, вони дійшли висновку, що найбільш реальними джерелами конкурентних переваг є вміння управлінців консолідувати ресурси, технології та виробничі навички

компанії в компетенції, що забезпечують швидку адаптацію бізнесу до мінливих ринкових умов” [249; 276].

На наш погляд, необхідно, щоб ці компетенції були у якомога більшої кількості учасників економічних процесів – як управлінців, так і фахівців інших спеціальностей, що беруть/можуть брати участь у створенні суспільно корисних продуктів і генерувати нові ідеї щодо розвитку/ поліпшення цих процесів. Ще раз підкреслимо, що це можливо лише за таких змін в інституційному середовищі України, які б підвищували рівень його інклюзивності, формували умови для інклюзивного розвитку суспільства, а відтак – і економіки.

Це має першочергове значення і в контексті формування структурної збалансованості сталого розвитку регіонів – адже суспільство в особі численних представників бізнес-спільноти зацікавлене у розвитку інститутів колективної дії, які сприятимуть зменшенню ризиків структурних трансформацій економіки регіону, пов’язаних із вимогами екологізації виробництва та збереження довкілля. У цих процесах значну роль мають відігравати інноваційні чинники – як технологічні, так і організаційно-економічні.

Тому відповідна інфраструктура має сприяти передусім покращенню умов для результативної інноваційної діяльності, на що вказують багато вітчизняних науковців [180, 165, 146, 82]. А також – дифузії проривних/базових інновацій у всі сфери економіки, забезпечуючи для цього передусім інформаційну підтримку процесів створення та комерціалізації інновацій, у тому числі – надаючи правову допомогу та організаційні ресурси для закріплення права власності й укладання угод про трансфер інноваційних продуктів – у вигляді програмних засобів чи технологій. Тобто виконувати ті функції, які малий бізнес зазвичай нездатен виконувати кваліфіковано.

І необхідно відходити від політики збереження/надання необґрунтованих пільг користувачам природних ресурсів, які використовують їх для подальшого зміцнення своєї економічної влади. У розвинених економіках дієвим і сукупним стимулом з боку зовнішнього середовища виступає конкуренція – причому не тільки за ринки, а й за найцінніші ресурси, якими у більшості

розвинених країн уже протягом тривалого часу визнаються кваліфіковані працівники. І це очевидно – адже саме вони є носіями нових ідей, які можуть матеріалізуватись у нові товари та послуги.

Наслідком конкуренції за людські ресурси є постійне зростання вартості людської праці в таких економіках. Для України, де досі інтелектуальна праця не цінується належним чином, де фахівці, на підготовку яких витрачено значні кошти, отримують (офіційно) заробітну плату на рівні мінімальної – це проявляється у збільшенні масштабів відтоку робочої сили в ті країни, де навіть некваліфікована праця цінується вище. Тому зусилля уряду, а також соціально відповідальних представників бізнесу мають бути спрямовані на те, щоб підвищити вартість інтелектуальної праці, а громадськість – проявляти соціальну активність у відстоюванні інтересів найманих працівників. У підсумку, це може дати змогу Україні подолати технологічну відсталість, не наздоганяючи розвинені країни шляхом копіювання й удосконалення наявних технологічних розробок, а використовуючи творчий потенціал людського капіталу для створення проривних інновацій з принципово новими функціональними можливостями.

Світова практика знає багато організаційних форм функціонування інститутів колективної дії [296, 242, 55]. У сфері підтримки інноваційної діяльності ними є різного типу бізнес-інкубатори, бізнес-центри, технопарки, регіональні науково-технологічні центри (РНТЦ), центри трансферу технологій тощо. Вони можуть надавати малим фірмам кваліфіковану допомогу щодо оптимального стратегічного вибору, виходячи з їх ресурсних можливостей та ресурсного потенціалу регіону. Створення і функціонування таких структур колективної дії є доцільним з погляду зменшення трансакційних, а отже, і сукупних витрат підприємств, особливо малих та середніх. У роботі [297; 568] нами зазначалось, що створення деяких об'єктів інфраструктури може відбуватися за принципом самоорганізації, якщо потреба у зазначених функціях є досить гострою і для її задоволення учасники ринку несуть значні витрати.

У контексті цілей сталого розвитку йдеться насамперед про інформаційний та юридичний супровід придбання новітніх технологій, які можуть бути використані суб'єктами підприємництва для розвитку бізнесу (коли існує невизначеність щодо ефективності альтернативних варіантів, яка не може бути усунена підприємцем самостійно або ж трансакційні витрати, які він для цього понесе, є надміру високими). Вони можуть мати і суто галузеву специфіку (наприклад, у сфері розвитку органічного агропромислового бізнесу, який може мати перспективу виходу на зовнішні ринки). Певні напрацювання у цьому напрямі вже представлені вітчизняними науковцями [201].

Вважаємо за необхідне ще раз підкреслити, що в умовах інформаційного суспільства, яке характеризується високою динамікою розвитку споживчих потреб, основним елементом інноваційної інфраструктури мають бути організації колективного використання, що спеціалізуються на інформаційно-консультативних послугах. Зокрема, кваліфікована юридична допомога сприятиме зменшенню трансакційних витрат у формі неплатежів, через невиконання контрактів чи підвищених витрат на страхування та гарантії. Діяльність патентної служби може забезпечити захист права власності на інноваційний продукт (реєстрація та використання товарних знаків, марок, патентування винаходів, придбання та продаж ліцензій тощо).

За зростаючої інформаційної перенасиченості сучасного бізнес-середовища і його високої мінливості зростає попит малого бізнесу на послуги інформаційного характеру, які передбачають створення інформаційних платформ не тільки індивідуального користування (сайти суб'єктів господарювання), а й загального, які також можна назвати інститутами колективної дії (агрегатори спеціалізованої інформації). Держава також має активно включатись у цей процес, співвідносячи цілі сталого розвитку і цілі бізнесу. Цілеспрямована й продуктивна діяльність таких організацій створить умови для підвищення ефективності підприємницької діяльності.

Наразі в Україні створено доволі багато інформаційних платформ, які можна назвати інститутами колективної дії у сфері інформаційного

забезпечення розвитку підприємництва (Дод. Д, табл. Д. 2). Вони особливо потрібні малим підприємницьким структурам, які обирають шлях інноваційного розвитку. Маючи певну ідею, яка видається інноваторам цілком перспективною з погляду запитів потенційних споживачів, вони не завжди мають достатньо ресурсів і компетенцій для того, щоб самотужки втілити її у життя. Адже нові товари чи послуги потребують правильного позиціонування їх споживчої цінності на ринку, а такий процес не завжди вкладається у стандартний алгоритм підприємницької діяльності. Помилки в такому позиціонуванні зумовлюють значні ризики ринкового неприйняття, а отже, втрату доходів, зневіру у власних можливостях тощо.

На противагу цьому сценарію використання послуг інноваційної інфраструктури дасть змогу інноватору оптимізувати використання ресурсів і максимізувати результуючу інноваційної діяльності, починаючи з етапу генерування нових ідей у контексті шляхів/способів задоволення прихованих потреб, обґрунтування їх ринкових перспектив, розроблення технологічного процесу їх втілення у товари і завершуючи вибором способів і технологій просування на ринок і збуту. Не менш важливо попередньо оцінити міру впливу реалізації заходів у кожному з виділених етапів діяльності на обсяги зростання ринкового потенціалу підприємства-інноватора в координатах “економічна доцільність/можливість” і співвіднести з цим його сильні і слабкі сторони. Усе це можна отримати як консультаційну послугу в межах регіональної інноваційної інфраструктури.

На жаль, в Україні формування інститутів колективної дії у сфері підтримки інноваційних проектів не отримало допомоги ні від органів місцевої влади, ні від громадськості, ні від бізнес-спільноти [287]. І це було логічним, адже створені завдяки міжнародним донорським організаціям бізнес-інкубатори здебільшого надавали лише бухгалтерські послуги і послуги з навчання та перепідготовки кадрів для підприємницьких структур, причому останнє переважно за направленнями центрів зайнятості та працевлаштування, які й виділяли їм приміщення. Ці послуги не були

критично важливими для функціонування бізнесу, а інших преференцій від такого роду бізнес-інкубаторів бізнес не отримував.

Певною мірою розвиток інститутів колективної дії відбувається в середовищі промислових кластерів, однак лише для їх учасників. Досвід формування та управління розвитком кластерів в Україні узагальнено проф. М. Войнаренком [49], який був одним із керівників першого в Україні кластеру “Поділля перший”. Нині багатьма зарубіжними й вітчизняними науковцями ведуться дослідження, спрямовані на розроблення науково-методичних і практичних рекомендацій для ефективного функціонування і розвитку інноваційних кластерів [178, 430, 181]. На жаль, досі не усунуто багато чинників, що стримують їх розвиток: відсутність законодавчого забезпечення, слабкий рівень взаємодії між освітою, наукою і виробництвом, низький рівень довіри між учасниками кластера, який не дає повноцінно використовувати потенціал організаційної взаємодії між підприємствами і зумовлює низьку ефективність галузевих асоціацій. І хоча Постановою Кабінету Міністрів України від 03 березня 2021 р. № 179 “Про затвердження Національної економічної стратегії на період до 2030 року” [258] у р. 9 в сукупності стратегічних цілей передбачено формування ефективної організаційної моделі кластерного розвитку, авторська позиція полягає в тому, що вона доти не буде ефективною, доки її потенційні чи наявні учасники не будуть впевнені у взаємовигідності сформованого типу організаційної взаємодії. Крім того, кластери не можуть підмінити собою увесь спектр інститутів колективної дії, який потрібен підприємницькому середовищу для міжгалузевої взаємодії в контексті структурних зрушень економіки.

На думку автора, в контексті завдань формування структурної збалансованості сталого розвитку економіки України важливо розвивати такі інститути колективної дії, які не тільки мають сприяти активізації інноваційної діяльності малих і середніх підприємницьких структур. З огляду на екологічну домінанту концепції сталого розвитку, і беручи до уваги технологічну відсталість вітчизняної економіки, необхідно розвивати ті елементи

інфраструктури, які можуть бути корисними для технологічного забезпечення масштабних структурних змін у вітчизняній економіці.

Це передусім технологічні/індустріальні парки, які можуть стати системними інтеграторами новітніх технологій [361], попри проблеми, з якими зіткнулись їх учасники в Україні після зняття тих податкових преференцій, які вони мали [193, 260] відповідно до Закону України “Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків” [262]. Такими преференціями були: звільнення від податку на прибуток та податку на додану вартість, звільнення від сплати ввізного мита на технологічне обладнання, застосування системи прискореної амортизації, повне або часткове безвідсоткове кредитування. За чотири роки створені технопарки забезпечили розвиток наукомістких технологій та значні надходження у бюджет від комерціалізації багатьох інноваційних продуктів [365].

Однак практика застосування технопарків в Україні (2000–2004 рр.) показала, що законодавчі преференції були недостатньо добре диференційовані саме в контексті інноваційних проектів і це стало причиною входження до складу технопарків представників великого бізнесу, далекого від інноваційної діяльності і високих технологій. Тому внаслідок значної кількості порушень в отриманні податкових пільг суб’єктами господарювання, що не мали відношення до інноваційної діяльності, вони були зняті у 2005 р. І у 2005–2007 роках вітчизняними технопарками не було реалізовано жодного інноваційного проекту, а відтак їх діяльність взагалі припинилась.

У вересні 2021 р. закон про діяльність індустріальних парків було прийнято в новій редакції, яка поновлює вказані вище пільги, акцентуючи на тому, що учасниками парків можуть бути тільки ті бізнес-структури, які створюють об’єкти переробної промисловості, а кредитні та інвестиційні пільги стосуються лише придбання промислового обладнання, а не сировини для переробки на ньому. Привабливими для бізнесу стали й інфраструктурні пропозиції індустріальних парків – вони мають бути створені коштом

державного фінансування та коштів регіону (ОТГ). На 2022 рік у державному бюджеті передбачено для цього 2 млрд грн

Наразі в Україні функціонують й інші організаційні форми інституційної підтримки технологічного розвитку підприємств [374]. Зокрема, після прийняття відповідного Закону [256] з 2006 р. почалось становлення центрів трансферу знань і технологій, які вже давно у розвинених країнах слугують ефективними посередниками між науково-дослідною сферою і бізнесом. Уряди цих країн беруть безпосередню участь у створенні інформаційної інфраструктури, через яку комерційно важливі винаходи пропонуються зацікавленим особам у країні і за кордоном, а також (що не менш важливо) відстежується виконання умов угод і виплата відповідних винагород [465].

Якщо розглядати інші аспекти співпраці держави з цими центрами, то в контексті завдань сталого розвитку особливого значення набувають ті, що стосуються державного сприяння розширенню співпраці фірм з дослідними установами, що дає змогу визначати напрями перспективної співпраці у створенні конкурентоспроможних інновацій. Зокрема, у Великобританії з 1993 року діє програма “Передбачення” (програма “Форсайт”), яка на основі співпраці науковців та промисловців прогнозує перспективні ринки і технології на найближчі 10–20 років і визначає заходи, необхідні для збереження міжнародної конкурентоспроможності країни. У Німеччині з 1995 р. працює Гамбургський патентно-інноваційний центр, який займається реалізацією запатентованих винаходів, укладаючи відповідні угоди з науковими установами і виступаючи брокером малого та середнього підприємництва. Урядом Німеччини фінансується також діяльність мережі агентств комерціалізації патентів, які діють від імені багатьох науково-дослідних установ та університетів. Аналогічні незалежні технологічні посередники функціонують і в Фінляндії, й у Франції. І наразі європейська інноваційна інфраструктура охоплює понад 1600 різних інститутів технологічного посередництва, а понад 1200 з них кваліфіковано Європейською комісією як інститути технологічного

трансферу [585]. Є такі центри і в Україні; їх основні завдання розглядались автором у роботі [303].

У процесах трансферу технологій можна використовувати і досвід Японії, яка для розвитку національної економіки після Другої світової війни зробила ставку на залучення новітніх технологій, а відтак – підтягування до відповідного рівня кваліфікації працівників, а отже, розвитку знань. Аналогічним шляхом рухається нині й Китай, поєднуючи імпорт готових до безпосереднього використання закордонних знань та технологій і реалізацію потенціалу власних ідей, винаходів тощо. Україні необхідно усебічно аналізувати й запозичувати успішний досвід різних країн для обґрунтованих технологічних змін, які б дали змогу сформувати технологічну основу економічного зростання – як з урахуванням загальнодержавних стратегічних пріоритетів, так і з огляду на ресурсні та стратегічні можливості кожного регіону.

Сам процес трансферу технології має свою специфіку; він є процесом комерційної передачі технології в матеріальній та нематеріальній формі від власника до покупця на умовах, що задовольняють інтереси обох сторін. Очевидно, що придбання технології здійснюватиметься тоді, коли вона є важливим елементом виробничої системи, який формуватиме доволі значні конкурентні переваги при виготовленні продукції в довготривалій перспективі. А це означає, що перед процедурою укладання договорів купівлі-продажу необхідно попередньо провести дослідження ринку технологій, здійснити порівняльну оцінку наявних пропозицій, а відтак обґрунтувати організаційну форму залучення технології, завдяки якій можна було б максимізувати економічні вигоди від її впровадження. Відповідні рекомендації уже напрацьовані й успішно застосовуються на практиці [141].

Безумовно, трансфер новітніх технологій у ключових для національної економіки сферах економічної діяльності може відіграти значну роль у подоланні технологічної відсталості промислового сектору України – через створення сучасних виробничих систем, здатних задовольнити зростаючі потреби внутрішнього ринку в різноманітних товарах і зменшити залежність

від імпорту готової продукції. Однак сучасні виробничі технології не обов'язково є закордонними. Доволі часто вітчизняні розробки є не менш конкурентоспроможними – з останніх можна назвати розробку представленого на виставці “Зброя та безпека–2021” бойового дрона (БПЛА) ACE ONE, який наразі не має аналогів у світі за своїми функціональними характеристиками – як динамічними (1000 км/год), так і бойовими (фактично невидимий для радарів завдяки технології Stealth, може переносити озброєння вагою до 1 т, керується штучним інтелектом, може керувати роєм таких дронів). Над його розробкою працювали 25 українських вчених, починаючи від конструкції плаского крила, розробки двигуна і завершуючи програмним забезпеченням [364]. Відновлення і розбудова в Україні галузі машинобудування має здійснюватися саме у сфері високотехнологічної продукції. І достатня поінформованість потенційних споживачів про вітчизняні розробки може відкрити нові можливості для їх промислового освоєння.

Зважаючи на радикальну зміну вимог до параметрів виробничих процесів, визначених цілями сталого розвитку (а це передусім мінімальний карбоновий слід, енерго- та ресурсоощадність) керівникам підприємств необхідно обирати технологію, беручи до уваги не тільки її здатність забезпечувати необхідний технологічний рівень якості продукції, а й зазначені вимоги. В іншому разі продукція підлягатиме додатковому миту при її експортуванні в країни ЄС (плата за карбоновий слід).

Слід зазначити, що функціонування центрів трансферу технології має велике значення саме в контексті формування структурної збалансованості сталого розвитку. Тому вони не мають створюватися на засадах самоорганізації, як інші інститути колективної дії, а мають функціонувати за значної організаційної (і на перших етапах – фінансової) підтримки держави. Адже саме за активної співпраці таких центрів із державними органами, що формують промислову політику країни, можна цілеспрямовувати й узгоджувати вектори технологічного оновлення запланованих структурних зрушень у промисловому секторі національної економіки. У міру визнання бізнес-спільнотою корисності

їх діяльності (а саме така корисність закладена в ідею обґрунтування організаційних форм трансферу технологій, що сприятиме мінімізації витрат технологічного оновлення) послуги центрів ставатимуть більш затребуваними і можуть здійснюватися суто на комерційній основі.

Тим більше, що такі центри можуть працювати у тісному зв'язку з фінансовими установами, які залучатимуться до акумулювання коштів на придбання сучасних технологій і можуть значно збільшити потенціал кредитування підприємницького сектора економіки. Поряд з інституційними чинниками, які відіграють вирішальну роль у здійсненні економічних реформ у країнах, що розвиваються, банківська система може суттєво вплинути на реальну економіку. Тому банківське кредитування як єдине доступне джерело додаткового фінансування реального сектора є дуже важливим для України.

Зважаючи на те, що рівень інвестиційної привабливості України (див. рис. 4.2) впродовж тривалого часу оцінюється як такий, що не є привабливим для стратегічних інвесторів, до того ж в останні роки спостерігається значний відтік інвестиційного капіталу, для реалізації проектів структурної перебудови національної економіки в контексті завдань її сталого збалансованого розвитку (а це потребує значних інвестицій) Україні необхідно розраховувати на власні ресурси. Тому доцільно проаналізувати можливості використання для цього банківського кредитування. Адже банки теж мусять бути активними учасниками процесу відновлення та модернізації економіки, а банківське кредитування підприємств слід розглядати як ресурс подальшого економічного зростання в країні.

4.3. Моделювання впливу банківського кредитування на ефективність та розвиток підприємницького сектора економіки України

Розвинені країни спрямовують значні обсяги фінансових та матеріальних ресурсів на вирішення економічних проблем та підтримку бізнесу в періоди

масштабних структурних зрушень. Вони підтримують бізнес шляхом запровадження потужних державних програм. Наприклад, для подолання негативних наслідків пандемії Covid-19 Німеччина запроваджує одну з наймасштабніших програм економічної підтримки, для якої виділяється майже 37% ВВП. Італія планує використовувати 20% ВВП для протидії фінансовим наслідкам пандемії. На жаль, в Україні державна допомога не є такою масштабною і в основному стосується підтримки малого бізнесу шляхом виділення одноразової допомоги для часткового покриття втрачених доходів (8 тис грн). Для розвитку бізнесу необхідно шукати інші джерела фінансування, які допоможуть підприємцям відновити/підтримувати позитивну економічну динаміку. Такими джерелами є банківські кредити.

Вивчення впливу банківського кредитування на економічне зростання і розвиток бізнесу, особливо в реальному секторі економіки, завжди було предметом наукового інтересу вчених різних країн. І якщо в країнах із розвиненою економікою й усталеною процедурою кредитування за цілком прийнятними для бізнесу умовами (коли річна плата за кредит коливається в межах 3–8% від його тіла) вливання кредитних ресурсів у розвиток бізнесу є поширеною практикою і забезпечує економічне зростання, то в країнах із нестабільними політичними та економічними процесами кредитні ресурси є значно дорожчими і не завжди забезпечують очікувані результати – як для окремих підприємств, так і в масштабах економіки.

Так, проведене пакистанськими вченими дослідження [580], метою якого було вивчення за допомогою регресійного аналізу зв'язку між банківським кредитуванням приватного сектору та зростанням економіки Пакистану (з 1973 по 2013 рік) показало, що економічний прогрес досягається лише в короткостроковій перспективі. А в більш широким часовим горизонтах банківське кредитування погіршило темпи економічного зростання Пакистану. Однак на це вплинули наявні обмеження в умовах кредитування та регулювання відсоткової ставки на позики для бізнесу. Ці обмеження деформували економічне стимулювання ринку вільного капіталу та спотворили

вплив кредитування на бізнес. Автори рекомендували лібералізувати грошово-кредитну політику в Пакистані.

Проте лібералізація має свої межі, на що вказали інші дослідники, які аналізували динаміку банківського кредитування з метою виявлення причин кризи в банківській системі Центральної та Східної Європи (база даних охоплювала більш ніж 400 банків за 1994–2010 рр.); дослідження показало, що неконтрольована кредитна діяльність банків спричиняє виникнення криз в економіці країни, а збалансована кредитна політика на державному рівні, навпаки, стимулює економічний розвиток [420].

Тому закономірним є висновок інших дослідників про необхідність регулюючого впливу державних інститутів на банківське кредитування, яке б забезпечило активізацію комерційної діяльності та її ефективність [475]. Це має особливе значення для пострадянських країн, у яких умови взаємодії реального і фінансового сектору ще не зовсім відпрацьовані. Наприклад, Талімова та Калкабаєва [582], дослідники з Казахстану, описали основні тенденції в банківському кредитуванні реальної економіки в післякризовий період 2008–2009 рр. під впливом деяких макроекономічних факторів. Автори провели порівняльний аналіз економічних показників Казахстану та інших країн СНД за даними статистики МВФ 2009–2013 рр. Результати дослідження показують, що банківське кредитування істотно впливає на економічне зростання Казахстану, однак зробили висновок, що цей вплив міг бути більш суттєвим. Тому вони запропонували заходи щодо покращення кредитної діяльності банків другого рівня, наприклад, субсидування відсоткової ставки для фінансування пріоритетів соціально-економічного розвитку або адміністративні обмеження на підвищення процентних ставок, надання державних гарантій за кредитами реальній економіці, зменшення частки проблемних активів у балансах банків, розвиток регіональних елементів системи банківської діяльності тощо.

С. Єгоричева, Т. Гудзь, М. Крупта, О. Колодізев та Н. Тарашевич провели дослідження для оцінки адекватності підтримки підприємств банківською системою України та пошуку шляхів збільшення впливу банків на

розвиток реального сектору. Автори виділили три етапи зростання фінансового балансу компанії, кожен із яких може бути підтриманий відповідними банківськими послугами. Емпіричний аналіз показав, що українські банки успішно забезпечили лише перший етап, а саме збалансування ліквідності підприємств. Автори роблять висновок, що проблеми як підприємств, так і банківської системи полягають у розробці та реалізації державної економічної політики та посилюються обмежувальною грошово-кредитною політикою Національного банку України [617].

Слід зазначити, що вітчизняні підприємці (особливо представники малого та середнього бізнесу) неохоче вдаються до банківського кредитування – кредити беруть переважно для операційної діяльності, а не для розвитку (підтвердженням цьому є статистика щодо використання кредитів за програмою “5-7-9” [233]. І прикладів використання кредитів для реалізації інноваційних проектів (які мають значно вищий рівень ринкового ризику) в Україні дуже небагато. Тому закономірним висновком із аналізу такої “кредитної поведінки” підприємців України є моделювання зв’язку між банківським кредитуванням (з урахуванням чинних умов кредитування) та результатами господарської діяльності тих, хто взяв у ньому участь.

Моделювання структурного рівняння впливу банківського кредитування на результати діяльності підприємств у реальному секторі важливе для України. Попри численні дослідження, що аналізують вплив банківського кредитування на розвиток бізнесу [21; 42, 55, 92], більшість авторів зосереджуються на вивченні впливу кредитування на економіку в цілому (аналіз макроекономічних показників). Проте не менш важливо оцінити вплив кредитування на фінансові результати діяльності суб’єктів господарювання, проаналізувати, як це впливає на структуру їх капіталу і фінансову стійкість. Цим самим можна було б оптимізувати процес фінансової підтримки технологічного оновлення підприємницьких структур, необхідного для тих структурних зрушень у національній економіці, які можуть підвищити рівень її збалансованості і забезпечити сталу позитивну динаміку розвитку.

Для моделювання впливу банківського кредитування на результати діяльності підприємств реального сектора України використано метод структурних рівнянь. Використання цього методу дозволяє перевірити зв'язки між вибраними елементами системи структурних рівнянь. Відповідно до обраного методу розрахунки проводилися за допомогою програмного забезпечення Statistica, що дало можливість оцінити адекватність отриманої моделі та визначити рівень статистичної значущості його параметрів.

Інформаційною основою для визначення взаємозв'язку між показниками сектору кредитування бізнесу, структурою капіталу та ефективністю діяльності суб'єктів господарювання слугували шість ключових показників (табл. 4.6).

Таблиця 4.6

Вихідні показники для побудови структурних рівнянь

Досліджувані елементи	Символ	Показник, що відповідає символу
Показники сектору кредитування бізнесу	CREDIT. VOLUME	Обсяги кредитування суб'єктів господарювання, млн грн
	INTEREST. RATE	Середньозважена відсоткова ставка за кредитами, наданими суб'єктам господарювання, %
Показники ефективності діяльності суб'єктів господарювання	PROFITABILITY	Рентабельність (середня), %
	INCOME. VOLUME	Середній обсяг доходів, млн грн
Показники структури капіталу суб'єктів господарювання в Україні	W.A.C.O.C (weighted average cost of capital)	Середньозважена вартість капіталу, %
	COVERAGE. RATIO	Середній коефіцієнт покриття

Дані про показники середньої прибутковості суб'єктів господарювання, обсягу їх доходів від реалізації, середньозваженої вартості капіталу та середнього покриття, коефіцієнти розраховуються на основі даних про діяльність ТОП-200 підприємств України. Уся статистична сукупність показників, обраних для моделювання структурних рівнянь на 2007–2020 роки, наведена в табл. 4.7.

Таблиця 4.7

Статистичні дані для моделювання структурних рівнянь

Роки	Показники					
	CREDIT. VOLUME	INTEREST. RATE	PROFITABILITY	INCOME. VOLUME	W.A.C.O.C	COVERAGE. RATIO
2007	260476	13.5	0.111	5185.85	11.595	1.96
2008	443665	16	0.131	6574.42	3.879	2.48
2009	462215	18.3	0.006	4985.91	1.999	2.78
2010	500961	14.6	0.090	7512.13	4.164	1.97
2011	575545	14.3	0.130	9866.79	7.862	2.94
2012	605425	15.5	-0.018	8710.56	8.024	2.06
2013	691903	14.4	0.085	8691.42	9.547	1.87
2014	778841	15	0.031	9949.65	6.275	1.94
2015	787795	17.5	-0.004	11868	10.587	1.43
2016	822114	15.9	0.058	13093.29	4.039	1.38
2017	829932	14.6	0.116	18089.37	2.995	1.37
2018	859740	16.1	0.035	17329.4	4.326	1.33
2019	744648	15.2	0.044	16981.65	3.452	1.41
2020	724157	10.4	-	-	-	-

Джерела: [233, 46]

Оскільки дані за 2020 рік доступні лише для двох показників, необхідних для розрахунків, а решта на момент проведення розрахунків ще відсутня, було прийнято рішення використовувати дані за усіма показниками тільки за період 2007–2019 рр.

Слід зауважити, що показники, наведені в табл. 4.7, є явними ендогенними змінними для моделі, що використовується для формалізації неявних змінних BUSINESS.LENDING, BUSINESS.EFFICIENCY, та CAP.STRUCTURE.

Метою моделювання структурних рівнянь є оцінка залежності ефективності діяльності суб'єктів господарювання (BUSINESS.EFFICIENCY) від структури їх капіталу в Україні (CAP.STRUCTURE) та стану сектору кредитування бізнесу (BUSINESS.LENDING); тому BUSINESS.EFFICIENCY

постає як екзогенна змінна, яка залежить від CAP.STRUCTURE та BUSINESS.LENDING.

Перед початком обчислень необхідно нормалізувати вихідні дані, оскільки вибрані показники мають різні значення векторів $x = (x_1, x_2, \dots, x_n)$, і вони мають бути зведені до єдиної шкали (табл. 4.8).

Таблиця 4.8

Нормовані вихідні дані для моделювання

Роки	Показники					
	CREDIT. VOLUME	INTEREST. RATE	PROFITABILITY	INCOME. VOLUME	W.A.C.O.C	COVERAGE. RATIO
2007	0.000	0.000	0.868	0.015	1.000	0.391
2008	0.306	0.521	1.000	0.121	0.196	0.714
2009	0.337	1.000	0.163	0.000	0.000	0.901
2010	0.401	0.229	0.724	0.193	0.226	0.398
2011	0.526	0.167	0.997	0.372	0.611	1.000
2012	0.576	0.417	0.000	0.284	0.628	0.453
2013	0.720	0.188	0.692	0.283	0.787	0.335
2014	0.865	0.313	0.328	0.379	0.446	0.379
2015	0.880	0.833	0.094	0.525	0.895	0.062
2016	0.937	0.500	0.509	0.619	0.213	0.031
2017	0.950	0.229	0.901	1.000	0.104	0.025
2018	1.000	0.542	0.358	0.942	0.242	0.000
2019	0.808	0.354	0.413	0.915	0.151	0.050

Проведені розрахунки дали змогу отримати результати, що характеризують необхідні для подальшого аналізу й побудови структурних рівнянь співвідношення вихідних показників з оцінкою моделі за стандартними характеристиками її статистичної ймовірності; вони подані в табл. 4.9.

Рядки таблиці 4.9 відповідають запису наступного шляху мовою Path1; колонки показують результати оцінки вільного параметра (його величину), стандартні помилки, значення t -статистики та рівні значущості p -статистики. У цій таблиці оцінюються параметри моделі регресії, які стосуються BUSINESS.EFFICIENCY, CAP.STRUCTURE та фактори BUSINESS.LENDING.

Таблиця 4.9

Результати моделювання структурних рівнянь співвідношення показників

Запис рівняння	Оцінки моделі			
	Величина параметра	Стандар-тна похибка	T statistics	Рівень ймовірності
<i>(BUSINESS.EFFICIENCY) -1 [PROFITAB]</i>	-0.093	0.101	-0.921	0.357
<i>(BUSINESS.EFFICIENCY) - 2 -> [INCOME.V]</i>	0.313	0.095	3.292	0.001
<i>[DELTA1] -> [PROFITAB]</i>	–	–	–	–
<i>[DELTA2] -> [INCOME.V]</i>	–	–	–	–
<i>[DELTA1] - 3 - [DELTA1]</i>	0.112	0.046	2.436	0.015
<i>[DELTA2] - 4 - [DELTA2]</i>	0.021	0.036	0.577	0.564
<i>(BUSINESS.LENDING) [CREDIT.V]</i>				
<i>[BUSINESS.LENDING] - 5 -> [INTEREST]</i>	0.164	0.254	0.645	0.519
<i>(CAP.STRUCTURE) -> [W.A.C.O]</i>	–	–	–	–
<i>(CAP.STRUCTURE) - 6 [COVERAGE]</i>	3.596	4.812	0.747	0.455
<i>(EPSILON1) -" [CREDIT.V]</i>	–	–	–	–
<i>(EPSILON2) [INTEREST]</i>	–	–	–	–
<i>(EPSILONS) [W.A.C.O.]</i>	–	–	–	–
<i>(EPSILON4) -" [COVERAGE]</i>	–	–	–	–
<i>(EPSILON1) - 7 - (EPSILON1)</i>	0.000	0.000	–	–
<i>(EPSILON2) - 8 - (EPSILON2)</i>	0.074	0.030	2.449	0.014
<i>(EPSILONS) - 9 - (EPSILONS)</i>	0.101	0.042	2.425	0.015
<i>[EPSILONA] - 10 - [EPSILONA]</i>	0.039	0.065	0.599	0.549
<i>[ZETA1] -" [BUSINESS.LENDING]</i>	–	–	–	–
<i>(ZETA2) (CAP.STRUCTURE)</i>	–	–	–	–
<i>[ZETA1] - 11 - [ZETA1]</i>	0.013	0.031	0.416	0.677
<i>[ZETA2] - 12 - [ZETA2]</i>	0.000	0.000	–	–
<i>(BUSINESS.EFFICIENCY) - 13 -> (BUSINESS.LENDING)</i>	0.287	0.086	3.340	0.001
<i>(BUSINESS.EFFICIENCY) - 14 -> (CAP.STRUCTURE)</i>	-0.116	0.297	-0.391	0.696
<i>(BUSINESS.LENDING) -15 -> (CAP.STRUCTURE)</i>	0.143	0.903	0.159	0.8741

Отримана за результатами моделювання система структурних рівнянь представлена таким чином:

$$\left\{ \begin{array}{l} PROFITABILITY = -0.093 \cdot BUSINESS.EFFICIENCY + 0.112 \\ INCOME.VOLUME = 0.313 \cdot BUSINESS.EFFICIENCY + 0.021 \\ CREDIT.VOLUME = BUSINESS.LENDING + 0.000 \\ INTEREST.RATE = 0.164 \cdot BUSINESS.LENDING + 0.074 \\ W.A.C.O.C = CAP.STRUCTURE + 0.101 \\ COVERAGE.RATIO = 3.596 \cdot CAP.STRUCTURE + 0.039 \\ BUSINESS.LENDING = 0.287 \cdot BUSINESS.EFFICIENCY + 0.013 \\ CAP.STRUCTURE = -0.116 \cdot BUSINESS.EFFICIENCY + \\ 0.143 \cdot BUSINESS.LENDING + 0.000 \end{array} \right. \quad (4.1)$$

Для того, щоб зробити релевантні висновки щодо впливу банківського кредитування в Україні на результати господарської діяльності обраної сукупності підприємств, необхідно здійснити економічну інтерпретацію рівнянь зазначеної вище системи та оцінити співвідношення між прихованою змінною BUSINESS.EFFICIENCY та ендогенними змінними PROFITABILITY та INCOME.VOLUME (перші два рівняння результуючої системи структурних рівнянь). Із означених рівнянь випливає, що зі збільшенням ефективності бізнесу на 1% рентабельність суб'єктів господарювання зменшиться на 0,093%, сума доходу, навпаки, зросте на 0,313%. Тобто можна спостерігати зворотну залежність між прихованою змінною BUSINESS.EFFICIENCY та ендогенною змінною PROFITABILITY. Це не логічно з погляду класичної економіки, але повністю відображає специфіку економічного господарювання в Україні, коли найбільш ефективні підприємства намагаються ухилитися від оподаткування, демонструючи мінімальний прибуток або навіть збитки від своєї діяльності. Навпаки, існує пряма залежність між латентною змінною BUSINESS.EFFICIENCY та ендогенною змінною INCOME.VOLUME, оскільки саме показник чистого доходу найбільш адекватно свідчить про підвищення ефективності діяльності підприємства в Україні.

Результати оцінки сектору кредитування бізнесу (BUSINESS.LENDING) наведені у третьому та четвертому рівняннях (система рівнянь (4.1)). З них випливає, що сектор кредитування бізнесу та обсяг кредитів для бізнесу безпосередньо взаємопов'язані, тобто зростання кредитів для бізнесу на 1% призведе до пропорційного розвитку сектору кредитування бізнесу на 1%. Четверте рівняння показує, що якщо середня ринкова відсоткова ставка зросте на 1%, обсяги кредитування зростуть незначним чином – лише на 0,164%. Тобто бізнес негативно відреагує на додаткове зростання ціни позичкового капіталу і банківська система виграє від цього зовсім небагато.

Наступні два рівняння системи показують залежність прихованої змінної CAP.STRUCTURE від явних змінних W.A.C.O.C і COVERAGE.RATIO. Структура капіталу суб'єктів господарювання в Україні є результируючою середньозваженої вартості капіталу суб'єктів господарювання. Тобто якщо середньозважена вартість капіталу змінюється на 1%, відбувається така ж зміна у структурі капіталу підприємств. Шосте рівняння показує пряму залежність між структурою капіталу суб'єктів господарювання та середньою величиною коефіцієнта покриття. Зі збільшенням середнього значення коефіцієнта покриття на 1% відбувається зміна структури капіталу на 3,596%.

Щодо рівнянь, що описують взаємозв'язок між прихованими неявними змінними (7-ме та 8-ме рівняння відповідно), то вони дають підстави для висновку про наявність прямого зв'язку між розвитком сектору кредитування бізнесу та рівнем ефективності діяльності суб'єктів господарювання в Україні, тобто зі збільшенням кредитування суб'єктів господарювання на 1% їх ефективність зростає на 0,287%. Це вказує на те, що навіть за існуючих в Україні умов кредитування підприємства мають бути зацікавлені в залученні кредитів, оскільки це позитивно впливатиме на ефективність їх діяльності.

Оцінюючи взаємозв'язок між показниками сектору кредитування бізнесу, ефективністю діяльності суб'єктів господарювання та показниками структури їх капіталу, можна зробити висновок про зворотний зв'язок між структурою

капіталу суб'єктів господарювання та їх ефективністю, а також про прямий зв'язок між структурою капіталу суб'єктів господарювання та сектором кредитування бізнесу. Так, зі збільшенням у структурі капіталу суб'єктів господарювання частки власного капіталу на 1% ефективність їх діяльності знизиться на 0,116%. Водночас сектор кредитування бізнесу зросте на 0,143%.

Після економічної інтерпретації моделі обов'язковою є перевірка її адекватності, яка може бути здійснена шляхом аналізу таких критеріїв, як індекси відповідності нецентральності, основні зведені статистичні дані та нормальний графік ймовірностей. Основна узагальнена статистика вивчення взаємозв'язку між показниками наведена в табл. 4.10.

Таблиця 4.10

Основні зведені статистичні дані

Основні зведені статистичні дані	Вага
Функція розбіжності	1.352
Максимальний залишковий косинус	0.000
Максимальний абсолютний градієнт	18.102
<i>ICSF</i> критерій	0.000
<i>ICS</i> критерій	0.000
Статистика <i>Chi</i> -квадрата	16.226
Рівні свободи	6.000
<i>Chi</i> -квадрата р-рівень	0.013
<i>RMS</i> станд., залишковий	0.170

Аналізуючи зведену статистику, можна зробити висновок про адекватність побудованої моделі.

Наступним кроком є аналіз нецентрального показників моделі (табл. 4.11). Ці показники показують ступінь адекватності моделі шляхом оцінки параметра нецентральності статистики χ^2 . Для оцінки адекватності моделі з точки зору моделі нецентральності використовуються такі довірчі інтервали: нижня межа 90% довірчого інтервалу, точкова оцінка та верхня межа 90% довірчого інтервалу. За допомогою програми Statistica були проаналізовані такі показники: параметр нецентральності населення, індекс SteigerLind RMSEA, індекс нецентральності Макдональда, індекс гамма населення та скоригований

індекс гамми населення. Як правило, всі значення цих індексів вказують на нормальну відповідність моделі.

Таблиця 4.11

Індекси не центральності моделі

Показники	Індекси нецентральності		
	Нижче 90% conf, зв'язок	Оцінка балів вище 90% conf, зв'язок	
Параметр нецентральності населення	0.013	0.576	1.778
Steiger-Lind RMSEA Index	0.046	0.310	0.544
Mcdonald Noncentrality Index	0.411	0.750	0.994
Population Gamma Index	0.628	0.839	0.996
Adjusted Population Gamma Index	-0.302	0.436	0.9851

Також необхідно розглянути інші індекси (табл. 4.12), зокрема Інформаційний критерій Акаїке та Критерій Шварца. Модель з найменшим значенням цих індексів вважається найкращою. Отже, отриману модель можна вважати адекватною.

Таблиця 4.12

Єдині вибірккові індекси співвідношення між показниками

Інші єдині вибірккові індекси	Обсяг
Jorescog Index (GFI)	0.736
Adjusted Jorescog Index (AGFI)	0.076
Akaike Information Criterion	3.852
Schwarz Criterion	4.558
Brown Kudek Cross-Validation Index	7.352
Chi-square for an independent model	42.189
Degrees of freedom for an independent model	15.000
Bentler-Bonet Normalized Consent Index	0.615
Bentler-Bonet Non-Normalized Consent Index	0.057
Bentler-Bonet Comparative Consent Index	0.624
James-Mulaik-Brett Consent Index	0.2461

Адекватність моделі також може бути доведена її відповідністю нормальному розподілу залишків, проаналізованим на графіку нормальної ймовірності (рис. 4.8).

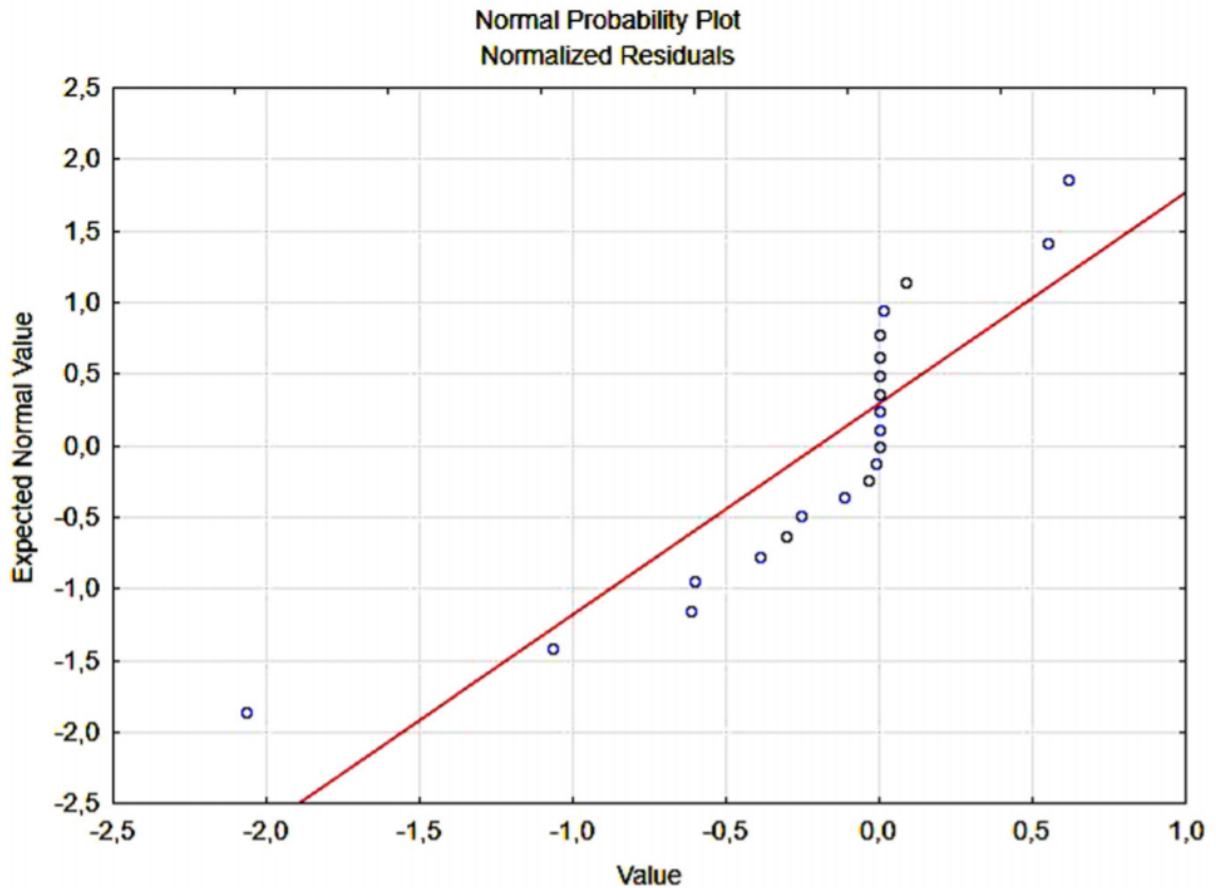


Рис. 4.8. Перевірка моделі взаємозв'язку між показниками сектору кредитування бізнесу, ефективністю діяльності суб'єктів господарювання та їх структурою капіталу

Точки розташовані досить близько до лінії, що вказує на адекватність отриманої моделі.

За результатами моделювання можна зробити висновок, що в Україні існує прямий зв'язок між розвитком банківського кредитування та результатами діяльності суб'єктів господарювання. Зі збільшенням кредитування суб'єктів господарювання на 1% ефективність їх діяльності також зростає, але в меншій мірі (лише на 0,3%). Визначаючи взаємозв'язок між кредитуванням банків, показниками ефективності діяльності суб'єктів господарювання та їх структурою капіталу, можна зробити висновок про зворотну залежність між структурою капіталу суб'єктів господарювання та їх ефективністю, а також про прямий зв'язок між структурою капіталу підприємств реального сектора та показниками банківського кредитування.

Отже, можна зробити висновок, що сектор кредитування бізнесу в Україні має значний потенціал для свого розвитку, що в кінцевому підсумку позитивно позначиться на ефективності діяльності підприємств реального сектора, які користуються послугами кредитування (за кожен відсоток зростання кредитування суб'єктів господарювання відбудеться підвищення ефективності діяльності підприємств на 0,3%). Така ситуація свідчить про необхідність розширення використання кредитування як інструменту державної економічної політики у виробничій сфері: у державному секторі шляхом надання пільгових позик підприємствам, стратегічно важливим для української економіки, а в приватному секторі – політикою НБУ заохочення банків кредитувати реальний сектор. Тому прийняття збалансованої державної політики у сфері кредитування може дати поштовх розвитку сектора реального виробництва та сприяти виходу українських підприємств із кризи, спричиненої COVID-19, а також забезпечити інвестиційні потреби структурних зрушень у національній економіці в контексті стратегічних цілей сталого розвитку.

4.4. Моделювання адаптивного механізму відтворення інтелектуального капіталу в секторі послуг вищої освіти

Активну участь у створенні середовища “підприємницької інклюзії” мають брати наукові установи та заклади освітянської діяльності. Саме на них покладається місія створення, розвитку й опанування нових знань та формування на їх основі нових компетенцій, які можуть бути стрижневими у формуванні “ринків завтрашнього дня”. Тобто науково-освітянське середовище має здійснювати розширене відтворення інтелектуального капіталу країни, забезпечуючи при цьому зростаючу віддачу від інвестування в саму галузь (заклади вищої освіти).

Заклади вищої освіти (ЗВО) в ринкових економіках функціонують на багатьох споріднених ринках:

- ринок освітніх продуктів (освітні продукти);
- ринок робочої сили (випускники ЗВО);
- ринок міжнародних освітніх продуктів (освітні продукти іноземним абітурієнтам);
- ринок інтелектуальної власності (інтелектуальні продукти);
- ринок інжинірингових і консалтингових послуг (розробки та консалтингові послуги);
- ринок інформації (інформаційні товари та послуги).

ЗВО надають не тільки освітні, а й різноманітні консалтингові послуги та послуги зі створення нового знання (ініціюючи та організовуючи пошукові наукові дослідження у певних напрямках, що можуть мати результатом фундаментальне знання чи рекомендації для прикладного застосування).

Проте пріоритетною сферою інтересів ЗВО є ринок освітніх послуг, на якому вони пропонують певну сукупність освітніх продуктів – виходячи з перспектив їх затребуваності на ринку робочої сили. Власне освітній продукт доцільно ідентифікувати як інноваційну систему знань і вмінь та навичок користування ними, яка сформована через надання освітніх і супровідних послуг, забезпечених необхідними матеріальними і нематеріальними ресурсами.

За високої конкуренції на ринку освітніх послуг кожен ЗВО прагне зберегти свою здатність формувати конкурентоспроможні освітні продукти. Це визначається порівняльною динамічною здатністю ЗВО задовольняти потребу конкретного клієнта у певний період часу, що уможлиблюється конкурентоспроможністю ресурсного забезпечення. Останнє також є динамічною характеристикою – порівняльною (щодо інших ЗВО) здатністю наявної сукупності ресурсів формувати й утримувати стійкі конкурентні переваги протягом тривалого періоду. Своєю чергою ця здатність є результатом поєднання ефективного менеджменту та професійних компетенцій науково-педагогічних працівників та допоміжного персоналу, що формує гнучкість ЗВО на ринку освітніх послуг. Така гнучкість втілюється, по-перше, у здатності

своєчасного прогнозування та адекватного реагування на структурні зміни на ринку праці, по-друге у спроможності підтримувати необхідний рівень якості ресурсного забезпечення (передусім компетентностей науково-педагогічного персоналу) для створення нових освітніх продуктів, що значною мірою визначається фінансовими можливостями ЗВО, зважаючи на які, можна обирати стратегію конкурентної поведінки на ринку освітніх послуг (табл. Е. 1, дод. Е).

Як впливає з висновків проведеного нами дослідження (див. розділ 3), реалізація соціальних та екологічних пріоритетів Концепції сталого розвитку в Україні потребує значних структурних змін у національній економіці, оскільки нинішній її стан не забезпечує необхідний рівень економічних результатів для інвестування переходу до технологій “зеленої” економіки й усунення соціальних проблем, викликаних низьким рівнем доходів більшості населення. Водночас справедливо стверджувати, що проблема полягає не лише у відсутності інвестиційних ресурсів, а й у відсутності фахівців відповідної кваліфікації, здатних на високому професійному рівні здійснити обґрунтування регіональних чи міжгалузевих проєктів сталого розвитку з урахуванням ресурсної специфіки регіону та галузі й вимог максимізації суспільної корисності від їх реалізації. Так само недостатньо фахівців у сфері інженерно-технічного проектування й технологічного конструювання для реалізації визначених проєктами техніко-технологічних завдань, організації виробничих і бізнес-процесів та виходу на цільові сегменти споживчих ринків – як внутрішнього, так і глобального.

Підготовка таких фахівців здійснюється у сфері вищої освіти, заклади якої мають оперативно реагувати на потреби ринку праці і пропонувати ті освітні продукти, які забезпечать структуру знань і набутих випускниками фахових навичок, що відповідатимуть вимогам роботодавців. При цьому важливо забезпечувати гнучкість освітніх програм, можливість їх наповнення тими освітніми компонентами, які актуалізуються для здобувачів освітніх послуг у реальному часі згідно з вибором ними своєї освітньої траєкторії розвитку. Попит на такого роду освітні продукти забезпечить необхідний для подальшого

розвитку ЗВО рівень віддачі від вкладання капіталу у його розвиток, а суспільство – необхідний рівень відтворення інтелектуального капіталу.

Закон зростаючої віддачі зумовлює наступну структуру циклу відтворення інтелектуального капіталу в секторі послуг вищої освіти:

- процес розробки нових ідей;
- завоювання лідерських позицій на основі їх селекції та освоєння;
- створення нових технологій та навчальних курсів;
- залучення нових генерацій тих, хто навчається;
- отримання фінансового результату;
- зростання прибутку;
- генерація нових ідей тощо.

Виходячи з концепції зростаючої віддачі вищої освіти, для побудови моделі адаптивного механізму відтворення інтелектуального капіталу в секторі послуг вищої освіти було прийнято покласти наступні принципи:

- експоненційного зростання інформації у даному секторі;
- самоорганізації процесу відтворення інтелектуального капіталу в межах освітньої організації;
- адаптивності реакцій даного процесу на зміни глобальних факторів ринкового характеру та факторів економічної політики;
- безперервності впровадження наукових та організаційних інновацій;
- інтеграції наукового та освітнього процесів у формування адаптивного механізму закладів вищої освіти.

Освітній продукт так само, як і будь-який ринковий товар, формується потребами ринку і має свою споживчу цінність, а його створення відбувається з урахуванням не тільки ринкових запитів, а й стратегії розвитку освітньо-наукового потенціалу кожного ЗВО, яка враховує і результати власних наукових досліджень при формуванні нових освітніх продуктів. Це також дає змогу отримувати додаткові надходження в бюджет ЗВО внаслідок комерціалізації наукових розробок у підприємницькому середовищі. Крім того, успішні результати такої комерціалізації слугуватимуть підставою для високої

рейтингової оцінки ЗВО на ринку науково-дослідних і консалтингових послуг, що збільшуватиме ймовірність отримання грантів на проведення фундаментальних і прикладних досліджень у майбутньому. Графічна візуалізація моделі адаптивного механізму відтворення інтелектуального капіталу в ЗВО наведена на (рис. 4.9).

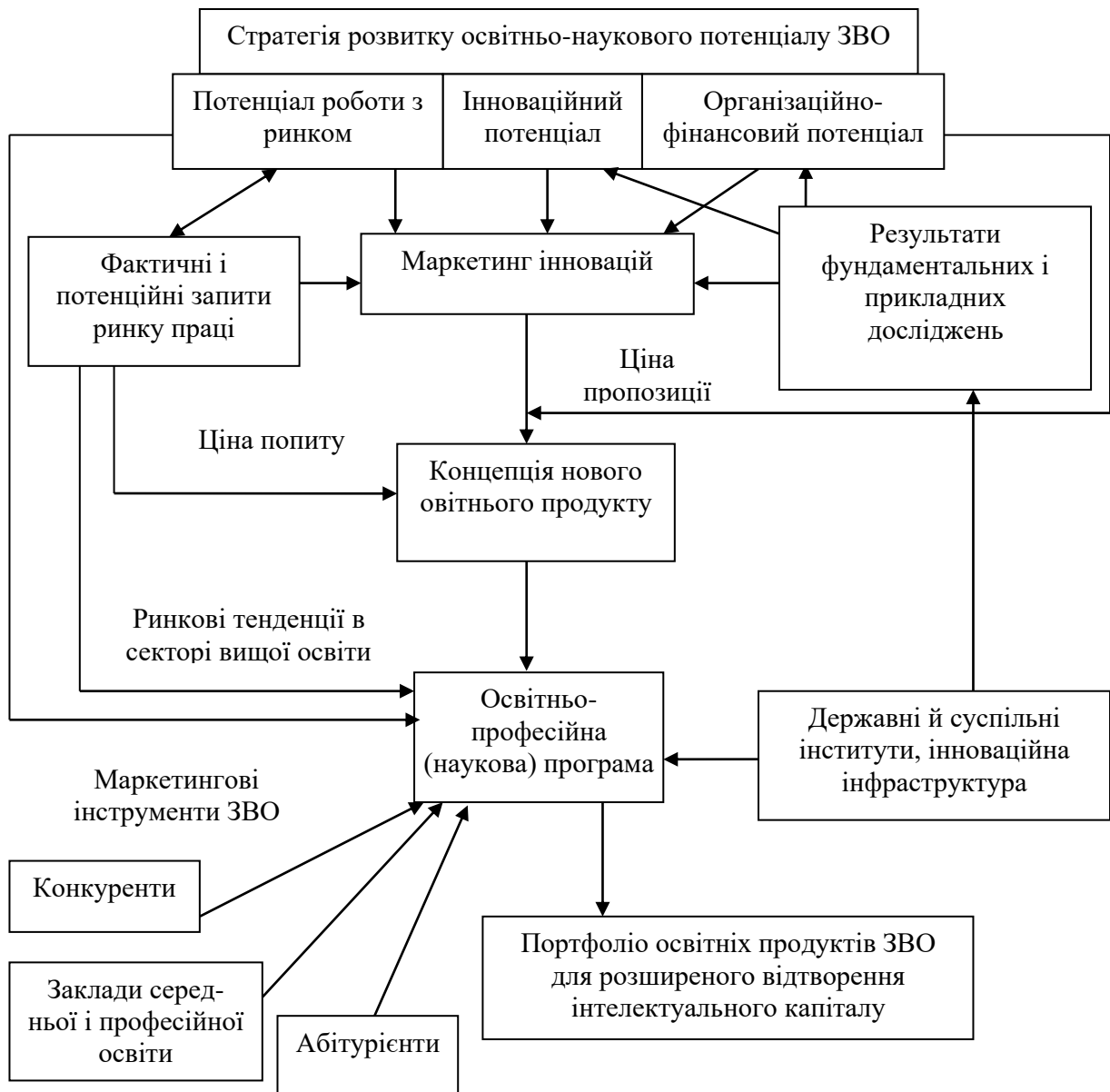


Рис. 4.9. Модель адаптивного механізму відтворення інтелектуального капіталу у ЗВО

Джерело: розробка автора

Організація вищої освіти, що діє як система зі зростаючою віддачею, здатна закріплювати за собою окремі освітні напрямки та НДР, створюючи надприбуток завдяки високій якості освітніх послуг та наукової продукції; в сучасних умовах це означає інтеграцію навчання та НДР, безперервне оновлення навчальних планів та програм, орієнтацію на технології вищих технологічних устроїв (п'ятого, шостого – залежно від спеціалізації ЗВО).

Запити на певні освітні продукти формуються як через державне замовлення на певні освітні програми, так і шляхом укладання контрактних відносин із замовниками/споживачами послуг. Попри недоліки обох способів формування контингенту споживачів освітніх продуктів вони забезпечують певний рівень надходження коштів у ЗВО. Що привабливішими будуть пропозиції/характеристики конкретних освітніх продуктів, то більші фінансові можливості освітнього закладу можуть формуватися від їх споживання. А отже, зростатиме потенціал розвитку ЗВО. Цей принцип зростаючої віддачі і має бути покладено в основу моделювання адаптивного механізму відтворення інтелектуального капіталу вищої освіти.

Конкурентне середовище, яке сформувалось на ринку освітніх послуг в Україні, є наразі доволі складним у прогнозуванні тенденцій зміни попиту на освітні продукти. Участь у Болонському процесі підвищила мобільність студентів, що ускладнило формування їх контингенту на вищі освітні рівні навчання. А система незалежного оцінювання знань зумовила відтік абітурієнтів у столичні виші та різке зменшення набору студентів у периферійних ЗВО на традиційно затребувані професії. Для збереження свого місця на ринку освітніх послуг регіональним ЗВО необхідно проявляти більшу гнучкість у формуванні як освітніх продуктів, так і способів їх ресурсного забезпечення.

Узагальнення поданого вище дає підстави стверджувати, що адаптивний механізм управління ефективністю організації вищої освіти як суб'єкта господарювання складається з двох контурів управління:

- стратегічного (визначає політику розвитку закладу вищої освіти, сформовану виходячи з місії та аналізу ситуації на ринку праці, на яку визначально впливають запити підприємницького середовища);

- оперативно-тактичного (що включає моніторинг ринку праці, НДР та ринку освітніх послуг, оцінку ситуації, що склалася, і формування комплексу адаптивних заходів з боку ЗВО до нових умов функціонування).

Виходячи з основних пріоритетів ЗВО, забезпечення якості надання освітніх послуг, процеси управління і процеси підтримки ключових процесів мають здійснюватися в тісному зв'язку з організацією і технологією здійснення ключових процесів. Діяльність у сфері надання освітніх послуг має свої особливості, пов'язані з тим, що якісний освітній продукт не може бути створений без, з одного боку, врахування потреб його споживачів, а з іншого – без належного ресурсного забезпечення. Цим пояснюється і структура діяльності ЗВО, яка охоплює три рівні:

1. Ключові процеси: навчання, наукова діяльність та проектні розробки.
2. Процеси управління – маркетинг, прийняття управлінських рішень у сфері якості, менеджмент ресурсів.
3. Процес підтримки ключових процесів – підготовка персоналу, вимірювання й аналіз, надання супутніх послуг студентам.

Оцінювання адаптивності цих процесів і має бути покладено в основу побудови математичної моделі відтворення інтелектуального капіталу національної економіки. Зрозуміло, що всі зазначені процеси перебувають під впливом зовнішнього середовища і професіоналізм менеджменту ЗВО має забезпечити їх адаптивність. Авторська позиція полягає в тому, що оцінку впливу факторів на адаптивність закладу вищої освіти можна отримати на основі аналізу сукупності факторних ознак, що відображають вплив різних аспектів функціонування ЗВО на результуючий показник.

Формалізація процесу адаптивності у вигляді цільової функції якості підготовки фахівців (A) може бути описана такою моделлю:

$$A = \Sigma\{\{E\}, \{X\}, F\}, \quad (4.1)$$

де $\{E\}$ – набір елементів системи вищої освіти (ЗВО, абітурієнти, фахівці, споживачі, роботодавці, змістове наповнення освітніх програм, працівники ЗВО та ін); $\{X\}$ – множина зв'язків і відносин між ними; F – функція нової системи.

Наведена модель потребує ідентифікації тих елементів вищої освіти, які формують/відображають адаптивність процесу відтворення інтелектуального капіталу. З цією метою доцільно використати лінійний регресійний аналіз. Для побудови лінійного багатофакторного рівняння регресії було відібрано групу чинників, які характеризують, з одного боку, реформування системи вищої освіти в країні з урахуванням запитів ринку праці, а з іншого – реакцію на ці реформи окремих ЗВО. Це такі чинники:

- $x1$ – рівень реакції ЗВО на проведення реформи освіти;
- $x2$ – рівень професійності менеджменту ЗВО;
- $x3$ – наявність власних джерел фінансування ЗВО;
- $x4$ – використання колегіальних форм прийняття рішень у ЗВО;
- $x5$ – ступінь орієнтації на ринок праці;
- $x6$ – ступінь орієнтації на адаптивні зміни;
- $x7$ – розвиток науково-дослідних розробок (НДР) у ЗВО;
- $x8$ – рівень децентралізації структур та прийняття рішень у ЗВО;
- $x9$ – рівень впровадження змін у ЗВО;
- $x10$ – рівень автономії науково-освітньої діяльності ЗВО;

Y – сукупна оцінка адаптивних якостей управління освітньою організацією.

Об'єктами дослідження обрано десять ЗВО України, які посідають конкурентні позиції на регіональному ринку освітніх послуг. Оцінювались такі ЗВО Подільського регіону (для зручності подальшого використання позначимо аббревіатурою):

Хмельницький національний університет (ХНУ)

Хмельницький університет управління та права (ХУУП)

Кам'янець-Подільський національний університет ім. Івана Огієнка (КПНУ)

Подільський державний аграрно-технічний університет (ПДАТУ)

Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут (ХКТЕІ)

Вінницький національний аграрний університет (ВНАУ)

Вінницький національний технічний університет (ВНТУ)

Донецький національний університет ім. Василя Стуса, м. Вінниця (ДНУ)

Західноукраїнський національний університет (ЗНУ)

Тернопільський національний технічний університет ім. І. Пулюя (ТНТУ).

Десять експертів, які вивчають проблеми вищої освіти, оцінили вказані вище характеристики адаптивності обраних ЗВО за десятибальною шкалою (1 – низький рівень, 10 – високий рівень). Для визначення вагових коефіцієнтів характеристик адаптивності використана апріорно задана шкала співвідношення показників. Якщо j – ранг якості, $j = 1, 2, \dots, 10$, а w_1 – максимальне значення вагового коефіцієнта, то вагові коефіцієнти розподілені відповідно до рівняння:

$$W(j) = k(j - 1) + w_1. \quad (4.2)$$

Задавши співвідношення

$$G = w_n/W_1 > 1, \quad (4.3)$$

отримуємо формулу розрахунку вагових коефіцієнтів адаптивних якостей ЗВО:

$$W(j) = w_j = 2/[n(G + 1)]/[G - [(j - 1)(G - 1)/(n - 1)]]. \quad (4.4)$$

За результатами оцінювання експертами характеристик побудована матриця оцінок показників адаптивності ЗВО (на основі середніх оцінок експертів) (табл. 4.13). Вагові коефіцієнти розраховані за формулою (4.4) також внесені в таблицю під кожним показником. Розрахований у процесі опрацювання експертних оцінок коефіцієнт конкордації перебуває в межах: $q = 0,76 > 0,7$), що вказує на узгодженість думок експертів.

**Експертні оцінки адаптивних властивостей організацій
вищої освіти Подільського регіону**

№	ЗВО	Рівень реакції ЗВО на проведення реформи освіти	Рівень професійності менеджменту ЗВО	Наявність власних джерел фінансування ЗВО	Використання колегіальних форм прийняття рішень у ЗВО	Ступінь орієнтації на ринок праці	Ступінь орієнтації на адаптивні зміни	Рівень розвитку науково-дослідних розробок (НДР) у ЗВО	Рівень децентралізації структур та прийняття рішень у ЗВО	Рівень впровадження змін у ЗВО	Рівень автономії науково-освітньої діяльності ЗВО	Інтегральні адаптаційні властивості
1	ХНУ	8	9	6	8	7	8	7	7	9	7	7,6
2	ЗНУ	7	8	5	7	5	7	6	7	8	6	6,6
3	ВНАУ	7	8	4	6	6	6	5	5	7	5	5,9
4	ХКТЕІ	6	7	5	7	6	5	5	4	8	4	5,7
5	ТНТУ	8	8	6	8	5	5	5	4	7	6	6,2
6	ПДАТУ	7	7	4	7	5	6	4	5	7	5	5,7
7	ВНТУ	8	9	5	6	6	5	4	4	8	5	6
8	ДНУ	8	8	6	7	7	6	5	5	7	4	6,3
9	ХУУП	8	8	7	6	6	7	6	5	7	6	6,6
10	КПНУ	7	7	5	5	5	6	4	4	7	5	5,5
	W_i	0,022	0,029	0,058	0,039	0,044	0,054	0,064	0,067	0,038	0,058	

Для побудови лінійного багатфакторного рівняння регресії відібрано фактори: x_1 , x_2 , x_3 , x_5 , x_6 , x_7 , x_{10} . Інші фактори мали слабку кореляцію з результуючою оцінкою адаптивних властивостей ЗВО (табл. Е 2 – Е 4, Дод. Е).

$$Y = -0,729 + 0,648x_1 - 0,244x_2 - 0,151x_3 + 0,325x_5 + 0,024x_6 + 0,485x_7 - 0,035x_{10} \quad (4.5)$$

Отримане рівняння регресії адекватне вихідним даним, його коефіцієнти статистично значущі. Зазначена модель дозволяє вибрати із загальної кількості

факторів, що впливають на адаптивні властивості ЗВО, найбільш суттєві, визначити їх граничні коефіцієнти впливів на адаптивність ЗВО, а також сформулювати механізм позиціонування організації на ринку освітніх послуг, виходячи з потреби в інтелектуальному капіталі для забезпечення перетворень та зростання в реальному секторі економіки. Це досягається поєднанням інструментів аналізу ринкової кон'юнктури й оцінки ресурсних та організаційних можливостей ЗВО, наприклад, використовуючи SWOT-аналіз.

Приклад такого аналізу для Хмельницького національного університету наведено в додатку Е (табл. Е. 5), який зроблено для оцінки можливостей реалізації концепції “Навчання упродовж всього життя”. Реалізація цієї концепції може зробити значний позитивний вклад у розширене відтворення інтелектуального капіталу Подільського регіону з огляду на професійно-кваліфікаційні запити Концепції сталого розвитку в частині, що стосується структурних зрушень у національній економіці і розвитку регіону.

Саме цей шлях зростання професійної майстерності дає найбільшу користь менеджерам-практикам, оскільки вибір програм підвищення кваліфікації здійснюється ними відповідно до здатності останніх доповнити наявний багаж знань новими, яких не вистачає для того, щоб проявляти високу компетентність у сфері управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства та забезпечувати її ефективність. Однак для того, щоб правильно вибрати відповідну програму, необхідно не тільки брати до уваги життєвий досвід і зважати на наявні практичні потреби фахівців у тих чи інших знаннях, а й враховувати тренди економіки знань.

SWOT-аналіз показав, що запровадження концепції під силу університету, оскільки заклад має доволі сильні позиції на ринку освітніх послуг регіону і досвід роботи у сфері післядипломної освіти. Реалізація даної концепції відповідає місії університету, збільшуючи можливості здобувачів освітніх послуг набувати нових знань відповідно до сучасних і майбутніх викликів

бізнес-середовища і розвиваючи у них ті компетенції, що відповідають цілям структурної збалансованості сталого розвитку.

Основні вимоги до реалізації даного напрямку розвитку університету мають бути наступними:

1. Основна компетенція підрозділів, що задіяні у програмах ПДО – наближення програм навчання до потреб бізнес-середовища, гнучкість програм і форм навчання, використання інтерактивних і мультимедійних технологій, технологій дистанційного навчання.

2. Перевага у виборі програм ПДО має надаватися тим, на які є попит на ринку, в тому числі за заявками і направленням Центру працевлаштування Хмельницького. Сформований портфолію програм повинен відповідати особливостям Подільського регіону, бути зорієнтованим на перепідготовку керівників вищого та середнього рівня менеджменту галузей харчової та легкої промисловості, машинобудування, невиробничої сфери (торгівля, сервіс, туризм, комунально-побутові послуги), які є важливими для збалансованого соціально-економічного розвитку регіону. Працівники, задіяні у програмах ПДО, мають безпосередні зв'язки з бізнес-структурами, що дає змогу своєчасно вносити зміни у програми навчання з тим, щоб наблизити їх до потреб потенційних клієнтів.

3. Критеріями відбору слухачів на програми ПДО є стаж роботи на керівній посаді не менше 5 років, достатній рівень знань з базових економічних дисциплін, чітке усвідомлення клієнтів їх очікувань від програми ПДО, їх готовність до співпраці. Формування груп слухачів має здійснюватися з огляду на спільність проблем, що є для них актуальними.

4. Маркетингові заходи щодо програм ПДО повинні включати рекламу в місцевій пресі й на телебаченні, участь менеджерів програм ПДО у регіональних бізнес-форумах і семінарах, презентаційні заходи у потенційних корпоративних та індивідуальних клієнтів.

5. Цінова політика щодо програм ПДО має враховувати тип програм, рівень їх індивідуалізації, тривалість навчання і змістову наповненість, мотивацію викладачів до участі в програмах ПДО, кон'юнктуру ринку, стратегічні наміри університету щодо розширення сфери діяльності і розвитку викладацького складу.

6. Добір викладачів для програм ПДО має здійснюватися з урахуванням їх педагогічної майстерності, досвіду практичної діяльності, активності в дослідницькій роботі, володінні інтерактивними методиками та новітніми, зокрема, мультимедійними, технологіями викладання. Для підвищення рівня педагогічної майстерності викладачів мають систематично проводитись науково-методичні семінари; викладачі повинні пройти стажування в діючих вітчизняних та закордонних бізнес-школах, успішно діючих компаніях.

7. Персонал та викладачі, задіяні у програмах ПДО, повинні брати участь у моніторингу діяльності випускників, що забезпечуватиме підтримку подальшого розвитку професійних навичок у слухачів. Результати моніторингу мають також давати інформацію про актуальні бізнесові проблеми клієнтів програм ПДО, формуючи портфель консалтингових послуг, спрямованих на їх вирішення.

Орієнтація на інноваційний пошук для удосконалення освітнього та науково-дослідницького процесів ЗВО забезпечуватиме йому такі переваги:

- надання якісних послуг вищої освіти, що є привабливим для потенційних споживачів;
- перехід на високі освітні та дослідницькі технології, що передбачає безперервну генерацію нових ідей та знань;
- ефективна організація гнучкого, нестандартного та інклюзивного навчання, що забезпечує випускникам можливість ефективно адаптуватись до змін середовища;

- залучення до навчання талановитих студентів на основі проведення раціональної цінової політики, відбору, надання преференцій тим, хто володіє високим інтелектуальним потенціалом.

Попри те, що процес формування освітніх продуктів і надання освітніх послуг здійснюється закладами ЗВО самостійно, важливо і державі та громадськості не відсторонюватися від процесу формування середовища надання освітніх послуг – як через оцінку якості їх надання, так і використовуючи більш дієві методи впливу на структуру попиту на фахівців з урахуванням вимог “завтрашніх ринків”, ключові компетенції на яких формуватимуться підприємницьким середовищем виходячи з їх здатності робити найбільший внесок у створення споживчих цінностей. Це може бути забезпечено використанням методології інституціональної економіки: утвердження суспільного пріоритету вищої освіти; корекції параметрів діяльності інституцій, що формують інституційне середовище ЗВО (це сприяє розвитку контрактних угод, зміни статусів і форм поведінки учасників даного сектора); реалізації інноваційних технологій в освіті; інтеграційної взаємодії організацій сектора послуг вищої освіти. Тим більше, що інституційна основа такого розвитку ЗВО посилюватиметься запитами підприємницького середовища.

Сутність адаптивності у сфері відтворення інтелектуального капіталу полягає в готовності ЗВО до зміни запитів бізнес-середовища на певний комплекс компетенцій, наявність яких у працівників дає змогу підприємству здобувати конкурентні переваги в новому бізнес-оточенні. Тому так важливо постійно наповнювати навчальний контент новими блоками – як у вигляді нових вибіркових дисциплін, так і у вигляді доповнень базового матеріалу новими фрагментами. Сучасні інформаційні технології дають змогу це робити, формуючи модульне середовище вивчення курсу під нові запити студентів у режимі реального часу, що особливо затребувано в системі післядипломної освіти (ПДО) або на магістерських програмах – адже сюди приходять здобувачі для отримання не базових знань, а спеціальних компетенцій, важливих для

професійної реалізації самих здобувачів. Візуалізація такої адаптивності навчальних курсів дистанційної форми навчання у Хмельницькому національному університеті подана на рис. 4.10.

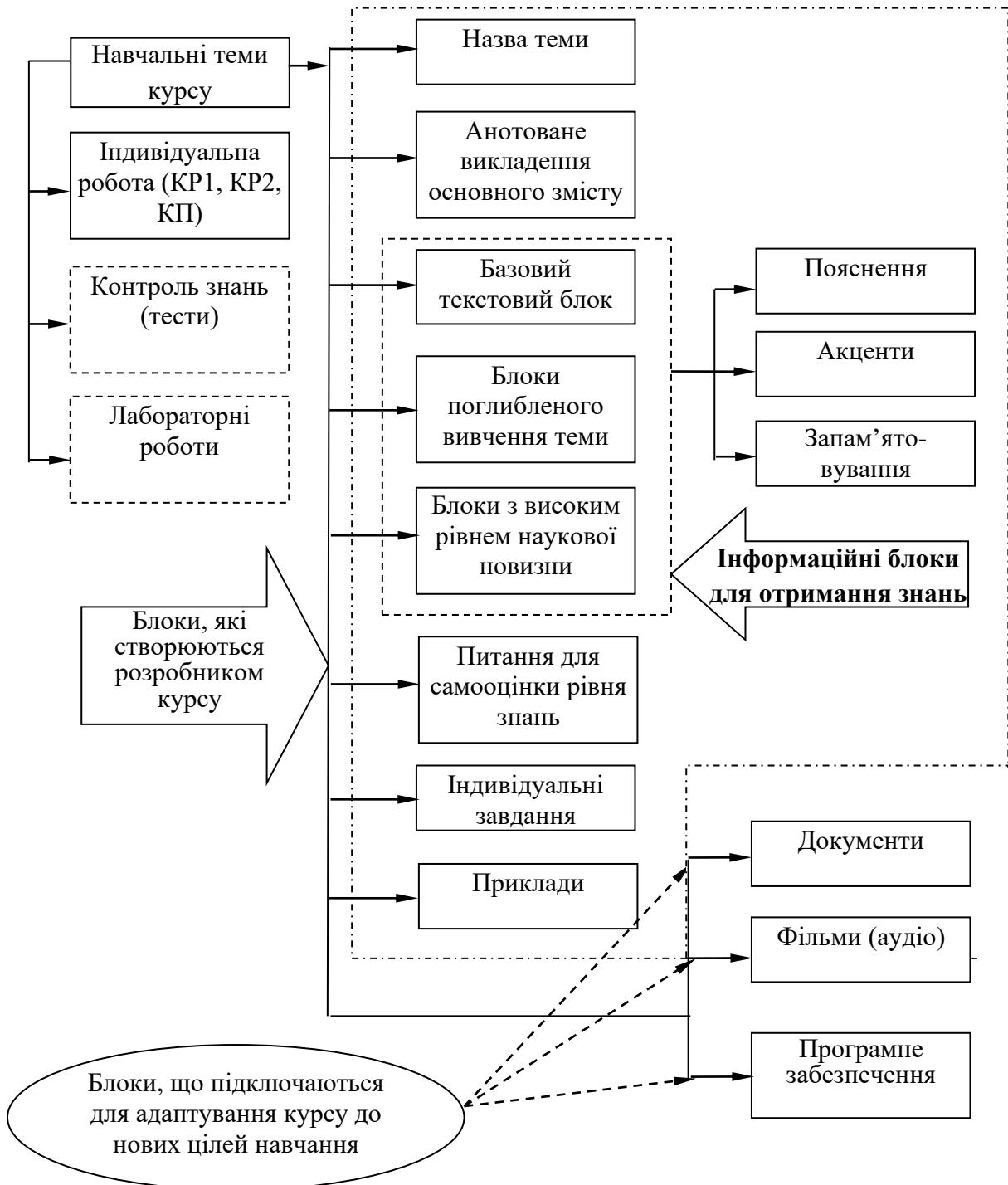


Рис.4.10. Структура адаптивності тематичного наповнення дистанційного курсу в Хмельницькому національному університеті

Джерело: розроблено автором з урахуванням структури модульного середовища в ХНУ

Використання широкого спектру інформаційних технологій у побудові та розвитку освітнього простору дистанційної форми навчання значно розширює можливості ЗВО створювати цей простір з високим рівнем інтерактивності й інклюзії. Це сприяє більш повному задоволенню освітніх потреб студентів, що включають як осіб з обмеженими можливостями сприйняття матеріалу, так і слухачів з високим потенціалом інтелектуального розвитку, підвищуючи в такий спосіб їх мотивацію до навчання.

Необхідно підкреслити, що дистанційна форма організації освітнього процесу має найвищий рівень адаптивності і найбільше підходить для організації навчального процесу в системі ПДО. Якщо ЗВО не генерує і не освоює нові ідеї, курси та спеціальності, його ринкова позиція послаблюється, він не може забезпечити високий рівень підготовки, звільняються найбільш кваліфіковані працівники, погіршується імідж закладу в освітньому просторі. Очевидно, що такий освітній заклад не має майбутнього і мусить бути реорганізований як неефективний, оскільки не забезпечує відтворення інтелектуального капіталу національної економіки.

Ефективна організація вищої освіти, як система з наростаючою віддачею, може навіть монополізувати окремі напрямки навчання та НДР; за рахунок високого рівня своїх послуг вона отримує можливість підвищувати вартість навчання, покращувати свій імідж та збільшувати доходи. Для забезпечення високого рівня якості освіти має бути сформовано чіткий алгоритм організації освітніх послуг. Такий алгоритм наведено у додатку Е, рис. Е.1.

За умов трансформації економічних процесів та динамічності розвитку ринку праці для кожної людини значно ускладнюється можливість орієнтуватись у сучасному суспільному просторі, виникає потреба бути впевненим у власних силах, у можливості адаптуватись та орієнтуватись в умовах швидкої зміни оточуючого середовища. Тому для кожного необхідним є набуття життєво важливих компетентностей, які забезпечать не лише виконання основних задач, а й можливості швидко адаптуватись та розвиватись. У сучасних умовах компетентнісний підхід використовується як у

формальній, так і у неформальній освіті і є основою освітньої політики держав та міжнародних організацій, підсилюючи практичну складову освіти, за рахунок актуалізації досвіду, вмінь і навичок, що спираються на наукові знання. Компетентнісноорієнтований підхід до формування змісту освіти є концептуальним орієнтиром та породжує дискусії як на міжнародному, так і на національному рівнях.

Головною метою вищої освіти є формування особистості, яка застосовуватиме здобуті знання у професійній діяльності, оновлюватиме та поповнюватиме їх. Особлива роль у вирішенні проблем ефективності діяльності закладів освіти належить забезпеченню їх висококомпетентними фахівцями, які зможуть підготувати компетентних випускників. За таких обставин актуалізується проблема забезпечення умов для розвитку інтелектуального потенціалу закладів освіти, які нададуть можливість науковцям будувати ефективну кар'єру в Україні та використовувати всі наявні можливості для саморозвитку. При цьому важливим є розвиток професійної компетентності фахівців як внаслідок участі у міжнародних проектах, так і в рамках програм підвищення кваліфікації вищого навчального закладу, що відповідатимуть вимогам, цілям та завданням національної освіти як складової європейського освітнього простору.

У рамках моделювання адаптивного механізму відтворення інтелектуального капіталу в секторі послуг вищої освіти доцільно використовувати методи аналізу профілів працівника. Керівник може оцінити працівників шляхом порівняння ідеального профілю працівника (або профілю працівника, якого він хотів би бачити у себе на підприємстві) та наявного профілю працівника. Приклад формування такого профілю для фахівця з управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства наведено в додатку Е, рис. Е. 2.

Підкреслимо ще раз, що характерним проявом зростаючої віддачі відтворення інтелектуального капіталу в системі вищої школи є експотенційне зростання загального суспільного ефекту. Однак це може бути досягнуто лише

у разі відповідності адаптивних заходів більшості ЗВО країни стратегії сталого розвитку національної економіки.

Висновки до четвертого розділу

1. Проблема нарощування конкурентоспроможності національних економік для реалізації пріоритетів сталого розвитку є злободенною для всіх суб'єктів господарювання, які працюють в ринкових умовах. Водночас форми і вектори конкурентного протистояння, а також їх результативність у значній мірі залежать від тих параметрів ринкового середовища, які формуються під впливом інституційних чинників, зокрема – у законодавчому полі країни. Саме вони визначають прийнятні у відповідному економічному просторі “правила гри” економічних агентів – від загальних, яких мусять дотримуватися всі, і до специфічних, що стосуються окремих галузевих чи регіональних умов діяльності, які потребують особливого підходу до їх регулювання. З цих причин питання зв'язку характеристик інституційного середовища країни зі здатністю її суб'єктів господарювання конкурувати на рівних із собі подібними у глобальному економічному просторі є надзвичайно важливими – адже розуміння причинно-наслідкових залежностей в економічних процесах дає змогу ефективно впливати на їх перебіг для досягнення позитивних з погляду інтересів суб'єкта управління результатів.

2. У контексті проблеми деградації і незбалансованого розвитку економіки України здійснено ретроспективний аналіз умов формування вітчизняного інституційного середовища, за результатами якого зроблено висновок, що його структура перенасичена екстрактивними інститутами, які сформовано на законодавчому рівні і додатково підкріплено корупційними схемами перерозподілу фінансових потоків на виконавчому рівні. Систематизовано наслідки впливу екстрактивних інституційних чинників на вибір стратегій поведінки суб'єктів економічної діяльності. Підкреслено, що низький рівень захисту прав власності разом з високою корумпованістю органів

судочинства є основною інституційною перешкодою розвитку вітчизняної переробної промисловості, оскільки промислові галузі потребують значних інвестицій для формування сучасного технологічного профілю виробничої діяльності, який би відповідав міжнародним стандартам якості.

3. Виокремлено інституційні прогалини бізнес-середовища України, які зумовлюють домінування корупційної складової в рішеннях і діях різних економічних агентів – представників бізнесу, органів законодавчої і виконавчої влади і збільшують ризики вкладання капіталу у проекти, що могли б сприяти поліпшенню структури національної економіки і формуванню її збалансованого і сталого розвитку. Висловлено авторську позицію, що для формування структурної збалансованості сталого розвитку в інституційній матриці мають переважати інститути, які формують середовище “підприємницької інклюзії”. Підкреслено, що побудова інституційної матриці інклюзивного типу має здійснюватись на основі урівноважування інтересів як суспільства в цілому, так і його найбільш активних економічних акторів, які виступатимуть стейкхолдерами прогресивних структурних зрушень.

4. Спираючись на структурні пріоритети сталого розвитку, змодельовано процес інституційного забезпечення механізму підтримки структурної збалансованості національної економіки. Виділено ключові структурні блоки такого механізму й очікувану результативність їх функціонування на макро-, мезо- та мікрорівнях. Зазначено, що такий підхід забезпечує системність у формуванні інституційного середовища сталого розвитку, що підвищуватиме його дієвість у процесах стимулювання інноваційно-технологічних і структурних зрушень у галузевому та регіональному розрізі.

5. З позицій завдань формування структурної збалансованості сталого розвитку побудовано матрицю стейкхолдерів, у якій виділено чотири їх групи залежно від рівня зацікавленості та впливу на прийняття цих рішень. Позиціювання стейкхолдерів у матриці здійснено методом експертного оцінювання, репрезентативність якого й узгодженість думок експертів відповідають наявним вимогам. Зазначено, що специфіка пріоритетів сталого

розвитку передбачає врахування інтересів “майбутніх поколінь”, що наразі покладено на громадські організації. Висловлено застереження щодо необхідності додаткового посилення їх позицій створенням регуляторів інституційного характеру, які покладаються на органи державного управління та місцевого самоврядування.

6. Результати порівняльного аналізу індексів сприйняття корупції, конкурентоспроможності та складу індексів інноваційності національних економік дали підстави для висновку, що однією із причин низького рівня конкурентоспроможності економіки України є неефективна діяльність регулятивних структур, зумовлена мотиваційним дисбалансом між обсягом повноважень і відповідальністю виконавців. Це породжує розвиток тіньового сектора послуг (корупції), який компенсує відсутність легальних інститутів колективної дії, призначення яких – зменшення ризиків ринкових трансакцій. За допомогою графічного моделювання визначено умови, за яких бізнес-спільнота буде зацікавлена в розвитку таких інститутів, зокрема – у сфері зменшення ризиків інноваційної діяльності.

7. Вагому роль у виникненні інтересу до розбудови інститутів колективної дії відіграють економічні преференції, які можуть отримувати користувачі послуг. З огляду на значення технологічної складової структурних зрушень згідно з концепцією сталого розвитку, схарактеризовано світову і вітчизняну практику функціонування центрів трансферу технологій та індустріальних парків. Вказано на доцільність співпраці таких інститутів з державними органами, що формують промислову політику країни – це забезпечуватиме узгодження векторів технологічного оновлення запланованих структурних зрушень у промисловому секторі національної економіки.

8. З урахуванням оцінки рівня інвестиційної привабливості України, низький рівень якої зумовлює втрату інтересу стратегічних інвесторів у вкладання коштів у довгострокові проекти розвитку і відтік інвестиційного капіталу, а реалізація проектів структурної перебудови національної економіки для забезпечення її сталого розвитку потребує значних інвестицій, у

дослідженні поставлено завдання проаналізувати можливості використання для цього банківського кредитування. Враховуючи світову практику банківського кредитування, яка свідчить про його позитивний вплив на макроекономічне зростання, за допомогою побудови сукупності моделей структурних рівнянь проаналізовано наявність такого зв'язку у бізнес-середовищі України. Моделювання показало, що навіть за чинних в Україні умов кредитування воно позитивно (хоча й не дуже істотно) впливає на ефективність діяльності підприємницьких структур, а отже, може слугувати додатковим фінансовим ресурсом для їх технологічної перебудови.

9. Виходячи з концепції зростаючої віддачі вищої освіти, побудовано модель адаптивного механізму відтворення інтелектуального капіталу в сфері послуг вищої освіти, яка базується на принципах: експотенційного збільшення інформації у даній сфері; самоорганізації процесу відтворення інтелектуального капіталу; адаптивності реакції даного процесу на зміни глобальних факторів; безперервності впровадження наукових та організаційних інновацій; інтеграції наукового та освітнього процесів у сфері вищої освіти.

Результати досліджень, викладені у даному розділі, опубліковано у [177; 302; 303; 305; 311; 312; 313; 325; 336; 340; 498; 568; 574; 575498].

В Розділі 4 використано матеріали з відповідним посиланням на такі наукові праці зі списку використаних джерел: [21; 42; 47; 49; 55; 73; 82; 92; 98; 108; 115; 126; 133; 141; 144–146; 148; 165; 171; 178; 180; 181; 193; 198; 201; 205; 212; 224–227; 229–233; 237; 242; 249; 250; 251; 256; 258; 260; 262; 263; 264; 267; 276; 287; 295; 296; 297; 333; 354; 356; 361; 364; 365; 369; 374; 385; 386; 400; 406; 411; 420; 430; 451; 457; 465; 475; 492; 510; 512; 531; 546; 551; 554; 566; 580; 582; 585; 586; 589; 590; 592; 597; 599; 617].

РОЗДІЛ 5

НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРНОЇ ЗБАЛАНСОВАНOSTІ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

5.1. Науково-методичні підходи до обґрунтування напрямів структурних змін в контексті стратегічних пріоритетів внутрігалузевого інноваційно-інвестиційного розвитку

Аналіз сучасних тенденцій розвитку глобального економічного простору дає підстави стверджувати, що національні економічні системи можуть забезпечити сталий розвиток країни лише тоді, коли зможуть увійти у цей простір виробниками суспільних благ, що мають високу додану вартість і конкурентну споживчу цінність. Для цього потрібні якісно нові переваги – ті, що дають змогу розвивати інтелектуальний капітал і створювати продуктивні нематеріальні активи. Ці переваги не можуть бути сформовані без цілеспрямованої економічної політики – як на рівні держави, так і на регіональному рівні, оскільки потребують значної консолідації зусиль багатьох сфер людської діяльності для здійснення глибоких інституційних перетворень у суспільно-політичному та економічному житті країни та формування нової економічної культури учасників економічної діяльності. Стрижневою характеристикою такої політики на рівні регіону має бути формування здатності регіональних органів влади до ефективного комбінування інвестиційних, технологічних, організаційних та інтелектуальних ресурсів економічних акторів для реалізації проєктів сталого розвитку, що можуть забезпечити значний мультиплікаційний ефект – економічного зростання, екологічного благополуччя і соціального прогресу.

Особливий інтерес до цієї проблеми виник в останні роки, причиною чого стали кризові явища в соціально-економічних процесах багатьох розвинених країн, уряди яких сповідували домінування ринкових механізмів макроекономічного регулювання. В ідеалі, ці механізми мали б забезпечувати перелив капіталу (надходження інвестицій) у ті сектори економіки, в яких створюється більша додана вартість – що забезпечувало би умови для сталого зростання. Зокрема, про це йшлося в рекомендаціях ООН урядам країн (2013) щодо розвитку на період після 2015 р., в яких обґрунтовано необхідність трансформації економік на користь зайнятості та загального зростання на базі створення доданої вартості та підвищення продуктивності через індустріалізацію як центральну стратегію досягнення цієї трансформації [524].

Проте М. Олсон свого часу підкреслював (1991), що за сильного лобіювання “вибір сфер державної підтримки може створювати преференції не тим, хто міг би ними скористатися найбільш ефективно з точки зору інтересів країни” [528]. Підтвердженням тому є доволі часто необґрунтовані преференції, які отримували окремі суб’єкти господарювання в Україні в різні періоди ринкових трансформацій. Виходячи із сучасних політичних і економічних реалій в Україні, важливо більш обґрунтовано підходити до визначення напрямів формування подібних преференцій – з позицій поліпшення динаміки загального економічного зростання.

Вказуючи на визначальну роль держави у регулюванні економічних процесів, Дж. І. Лін робить акцент на стратегічному використанні обмежених ресурсів держави для адресної підтримки певних галузей, в яких імовірно є наявність порівняльної переваги [508]. У цьому його позиція збігається із позицією М. Портера, який виділив напрями формування цих порівняльних переваг в розрізі національної економіки (так званий “ромб конкурентоспроможності”) [537; 538]. У його складі чільне місце займають можливості промислового сектора, який в різних країнах має свою структурну

наповненість. Та здебільшого саме в ньому створюється найбільша кількість робочих місць і акумулюється найбільша частка доданої вартості.

Ратуючи за необхідність розвитку промислового сектора в кожній країні, Дж. Стігліц, Дж. Есткбан та Дж. І. Лін зазначили, що “конкретні політичні підйоми та інституційні рамки для генерування оптимальних результатів промислової політики” мають бути визначені у відповідних контекстах [579, р. 9]. Залежно від завдань, що будуть вирішуватися в ході структурних змін національної економіки, а також від інституційних характеристик середовища господарювання, мають обиратися різні за силою і векторами впливу важелі, які складатимуть економічну основу регулятивного механізму. На нашу думку, вектори і важелі впливу мають стосуватися насамперед інвестиційних процесів і формуватися з позицій цінності інвестиційних вкладень у певні напрями господарської діяльності для національної економіки загалом.

Незважаючи на різноманітність таких інструментів, у їх сукупності значне місце відводиться тим, що спрямовані на активізацію підприємницької діяльності, особливо у сферах, де великі промислові корпорації не бачать можливості розгорнути масове виробництво, конкуруючи із собі подібними. Очевидно, що для збереження сталого розвитку економіки України в умовах розгортання світової економічної кризи важливо не допустити подальшого деградування тих сфер економічної діяльності, які потенційно здатні до нарощування виробничо-економічного потенціалу країни. Водночас визначальним акцентом у формуванні регулятивного механізму має бути загальна спрямованість його інструментів і важелів на підвищення здатності національної економічної системи конкурувати на глобальному ринку.

Масштабність втрат національних економік від перманентних світових фінансово-економічних криз і подальше загострення геоекономічних суперечностей між країнами світового господарства за ринки і ресурси примусила знову підняти питання про дієвість ринкових механізмів для забезпечення конкурентоспроможності і сталої динаміки розвитку

національного господарства як цілісної економічної системи. На жаль, реалії такі, що національні інтереси все більше поступаються місцем інтересам глобальних економічних гравців, якими стають потужні транснаціональні компанії. Це підтверджує тезу І. Валлерстайна про те, що розвиток глобальної економіки найбільш імовірно відбуватиметься за сценарієм “підробленої трансформації, поверхової трансформації” національних економік, метою якої є “недоторканість наявної нерівності” у глобальному економічному просторі – адже саме це відповідає інтересам лідерів світового господарства [609 с. 45].

В Україні структурні процеси в економіці також розвиваються за сценарієм “підробленої трансформації” – в інтересах глобальних економічних гравців. Останні зацікавлені передусім у розширенні своєї ресурсної бази і ринків збуту. У відповідні галузі й спрямовуються основні обсяги прямих іноземних інвестицій. Це чітко видно на прикладі структури капітальних інвестицій в промислові сектори економіки України за останні 7 років (табл.5.1).

Таблиця 5.1

Порівняльна динаміка капітальних інвестицій в машинобудування й харчову промисловість України

Показник	Роки						
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Загальний обсяг капітальних інвестицій, млрд грн :	219,4	273,1	359,2	448,5	578,7	624,0	419,8
Інвестиції у переробну промисловість загалом:							
- обсяг, млрд грн	42,5	46,2	62,2	73,9	100,9	105,9	69,3
- частка, %	19,37	16,92	17,32	16,48	17,44	16,97	16,5
у машинобудування;							
- обсяг, млрд грн	5,5	6,3	7,6	10,3	12,5	11,0	6,78
- частка у загальному обсязі капітальних інвестицій, %	2,50	2,30	2,13	2,30	2,16	1,76	1,61
у харчову промисловість:							
- обсяг, млрд грн	13,5	13,5	21,3	18,9	30,2	31,9	20,53
- частка у загальному обсязі капітальних інвестицій, %	6,15	4,94	5,93	4,21	5,22	5,11	4,89

Джерело: побудована автором на основі [97].

Як видно із наведених даних, динаміка інвестиційних процесів у ключові галузі переробної промисловості не може бути названа такою, що відповідає вимогам сталого розвитку національної економіки. Хоча в абсолютних значеннях обсяги капітальних інвестицій впродовж періоду дослідження постійно зростали (особливо починаючи з 2016 року; а найвищі темпи зростання були у 2018-2019 роках), при цьому частка інвестицій у переробну промисловість постійно зменшувалась і впала із 19,37 % у 2014 р. до 16,5 у 2020 р. Особливо катастрофічною була інвестиційна картина в 2020 році – як видно із таблиці, загальні обсяги капітальних інвестицій зменшились на 32,7%, інвестиції у переробну промисловість впали на 34,6%, у машинобудування – на 38,4%. І в загальному за період дослідження найбільш відчутним було зменшення інвестицій саме у сферу машинобудування – їх частка у 2020 р. склала всього 1,6% від загального їх обсягу.

У 2020 році зменшилась також і частка інвестицій у харчову промисловість – відповідно до 4,89 % проти 5,11 % у попередньому, 2019 році. А відносно 2014 року (6,15 %) це зменшення ще більш суттєве. При цьому капітальні інвестиції у сферу виробництва сільськогосподарської продукції протягом 5 років дещо коливаючись, склали від 8,6 до 14,3% загального їх обсягу. У 2020 році їх обсяги дорівнювали 36,44 млрд грн, що склало 8,7% загального обсягу КІ. Це більше половини, ніж у всі галузі переробної промисловості і у півтора рази більше, ніж у харчову промисловість.

Такі дані офіційної статистики підтверджують зроблений раніше висновок про те, що інвестори в Україні надають перевагу вкладанню коштів у зростання виробництва продукції сільського, рибного господарства та лісівництва (тобто, фактично у вирощування сільськогосподарської продукції, яка не пройшла навіть стадії первинної переробки); вони не зацікавлені інвестувати у переробну промисловість, будуючи нові або радикальномодернізуючи існуючі підприємства, які б могли створювати вищу додану вартість. Такий пріоритет інвесторів є логічним з погляду інвестиційної віддачі – адже рентабельність операційної діяльності

сільськогосподарського виробництва значно вища, ніж у галузях їх перероблення. Зокрема – це видно на прикладі сектору промислового виробництва харчової продукції (рис. 5.1).

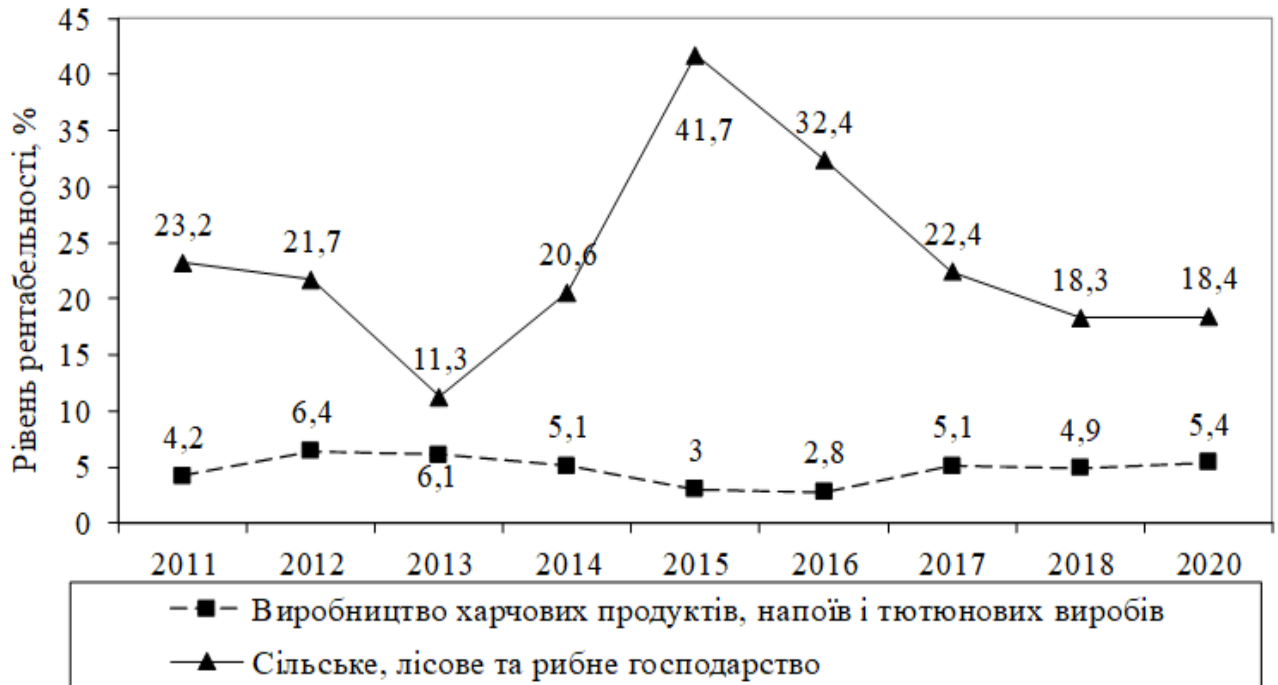


Рис. 5.1. Порівняльна динаміка рентабельності операційної діяльності підприємств України у сферах виробництва та перероблення сільськогосподарської продукції

Джерело: побудовано автором на основі [111]

Однак за збереження такої динаміки інвестиційних процесів Україна втрачає можливість позбутися своєї сировинної орієнтації. Відомий фахівець з питань економічного зростання Е. Райнерт підкреслював, що всі багаті країни стали багатими однаковим чином, на основі спільної для всіх них стратегії, яка полягає у відмові від сировинної орієнтації виробництва й експорту на користь розбудови переробної промисловості. Адже цим досягається значне зростання частки доданої вартості у структурі валового внутрішнього продукту. [611; 543]. Додамо до цього, що в нинішніх умовах (за значного розвитку можливостей інформаційних технологій) цей висновок не може сприйматися як незаперечний – вагомий внесок у формування ВВП забезпечують і сфери

нематеріальної діяльності, якщо суспільна цінність їх продуктів оцінюється високо. Та все ж для України твердження Е. Райнерта є резонним. Очевидно, що для забезпечення сталої економічної динаміки Україна має розвивати свій промисловий сектор, створюючи нові робочі місця з привабливими умовами праці. Проте формування інституційних переваг для активізації інвестиційних процесів у промисловість має здійснюватися з урахуванням потенційної здатності підприємств кожної галузевої групи збільшувати обсяги доданої вартості. А також – бути конкурентоспроможними в стратегічній перспективі.

Як показали дослідження, проведені в р. 3, одним із пріоритетних в Україні має бути розвиток харчової промисловості. За оснащеності новітніми технологіями вона виступатиме провідною ланкою ланцюжка створення споживчих цінностей, збільшуючи обсяги доданої вартості при переробленні сільськогосподарської сировини вітчизняного походження. Переробні підприємства харчової промисловості здатні об'єднати суб'єктів господарювання, що беруть участь у всьому процесі виробництва продуктів харчування в проміжку “від сировини до кінцевого споживача”. Як основні інтегратори просування продукції на зовнішній ринок вони сприятимуть збільшенню внутрішнього товарообороту українського сільського господарства та зростанню зовнішнього попиту на високоякісні продукти харчування.

Визначення пріоритетності та інвестиційної привабливості галузей національної економіки можливо лише за умови релевантної оцінки їх динаміки та спроможності до розвитку, яка в міжнародній практиці бізнесу визначається рядом відносних показників результативності та продубльована в агрегованих статистичних державних спостереженнях, що базуються на фінансовій звітності підприємств, згрупованих за галузевою ознакою та доданою вартістю (показники є універсальними для всіх видів економічної діяльності, а проведені нами у [567] подальші розрахунки на їх основі здійснено

на прикладі харчової промисловості України). Групування та порядок розрахунку згаданих показників подано в табл. 5.2

Таблиця 5.2

Показники оцінювання економічного і фінансового стану галузі

Показник	Порядок розрахунку
<i>Група фінансової ліквідності</i>	
Поточна ліквідність	Поточні активи/поточні зобов'язання
Миттєва ліквідність	[Поточні активи – запаси – нарахування] / поточні зобов'язання
Грошовий потік	Короткострокові інвестиції / Поточні зобов'язання
<i>Боргове навантаження та спроможність його обслуговування</i>	
Загальне боргове зобов'язання	Зобов'язання та резерви по зобов'язаннях/активи
Зобов'язання за характером матеріальних активів	Основні засоби/довгострокові зобов'язання
Покриття зобов'язань фінансовим профіцитом	[Операційний прибуток + амортизація] / загальна сума зобов'язань
Покриття відсоткових зобов'язань операційним прибутком	Операційний прибуток/відсотки
<i>Продуктивність</i>	
Загальний оборот активів	Виручка/підсумок активу
Продуктивність операційних активів	Валова додана вартість/операційні активи
Продуктивність основних засобів	Валова додана вартість/основні засоби
Ефективність праці	Валова додана вартість/кількість працівників
Індекс вартості	Операційні витрати/операційні доходи
<i>Рентабельність</i>	
Операційна	Операційний прибуток × 100 / операційна виручка
Операційних активів	[Операційний прибуток + амортизація] × 100 / операційні активи
Інвестованого капіталу	Операційний прибуток × 100 / інвестований капітал
ROA (Return on Assets)	(Чистий прибуток/середньорічна сума активів)100
ROE (Return on Equity)	(Чистий прибуток/середньорічна сума власного капіталу)100
<i>Динаміка змін</i>	
Доходів від продажу	(Виручка _t - Виручка _{t-1})100/ Виручка _{t-1}

Валова додана вартість	$(\text{Додана вартість}_t - \text{Додана вартість}_{t-1})100 / \text{Додана вартість}_{t-1}$
------------------------	---

Джерело: узагальнено нами та опубліковано у [111567].

Синтетичний показник економічної та фінансової ефективності галузей національної економіки України визначимо за допомогою методу TOPSIS (Technique for Order Preference by Similarity to an Ideal Solution) [542; 504] враховуючи такі етапи:

- визначення ієрархічної структури багатокритеріальної проблеми рівнів розвитку національної економіки;
- нормалізацію значень економіко-фінансових показників;
- обґрунтування критеріїв та ознак фінансово-економічних показників на основі присвоєння їм вагових коефіцієнтів за допомогою методу CRITIC (Criteria Importance Through Intercriteria Correlation) [416];
- визначення синтетичного мірила економіко-фінансової ефективності з використанням методу TOPSIS.
- лінійне впорядкування галузей національної економіки.

На етапі формування ієрархічної структури багато критеріальної задачі оцінювання розглядаються такі елементи, як: основний критерій оцінки, підкритерії, ознаки та об'єкти оцінки. Основний критерій позиціонується на найвищому щаблі ієрархії та містить декілька підкритеріїв (окремі критерії містять ознаки, які описують об'єкти оцінювання). Особливості формують ознаки рівнів розвитку об'єктів (в даному разі – галузей національної економіки).

Вибір характеристик економіко-фінансового стану галузей сформовано на основі предметного та статистичного аналізу, а для виключення сильно корельованих ознак передбачено аналіз матриці оберненої кореляції R^{-1} (у разі надмірної кореляції окремих ознак відносно інших діагональні елементи матриці R^{-1} перевищуватимуть одиницю, що виявлятиметься в поганій числовій обумовленості матриці R).

Значення K економіко-фінансових характеристик для N статистичних одиниць (галузей економіки), встановлених на основі предметного та статистичного аналізу, узагальнюються в матриці розмірних даних ($N \times K$):

$$X = \begin{pmatrix} x_{11} & x_{11} & \dots & x_{1K} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2K} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{N1} & x_{N2} & \dots & x_{NK} \end{pmatrix}, \quad (5.1)$$

де x_{ij} ($i = 1, \dots, N$), ($j = 1, \dots, K$) вказує значення j -тої ознаки в i -тій статистичній одиниці.

На другому етапі забезпечується нормалізація функцій з метою об'єднання їх в числові діапазони, для чого використовуються різні підходи [504]. В нашому випадку доцільно використати підхід лінійної нормалізації – обнуленої унітаризації, за допомогою якого можна зіставити стимулятор та дестимулятор на основі єдиної співрозмірності за допомогою формул перетворення:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \min\{x_{ij}\}}{\max\{x_{ij}\} - \min\{x_{ij}\}} \quad (\text{стимулятор}); \quad (5.2)$$

$$z_{ij} = \frac{\max\{x_{ij}\} - x_{ij}}{\max\{x_{ij}\} - \min\{x_{ij}\}} \quad (\text{дестимулятор}); \quad (5.3)$$

Номінанти:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \min\{x_{ij}\}}{\text{nom}\{x_{ij}\} - \min\{x_{ij}\}}, x_{ij} \leq \text{nom}\{x_{ij}\} \quad (5.4)$$

або

$$z_{ij} = \frac{\max\{x_{ij}\} - x_{ij}}{\max\{x_{ij}\} - \text{nom}\{x_{ij}\}}, x_{ij} \leq \text{nom}\{x_{ij}\} \quad (5.5)$$

Перетворені значення ознак z_{ij} нормалізуються в інтервалі $\langle 0,1 \rangle$.

Третій етап присвячений формуванню вагових коефіцієнтів для економіко-фінансових показників за допомогою методу CRITIC [504], що представлено у вигляді $W = W_1, W_2, \dots, W_K$. Вагові коефіцієнти в зазначеному методі визначаються з врахуванням стандартного відхилення кожної з характеристик та коефіцієнтів кореляції між ознаками, а їх векторність в наступний спосіб:

$$W_j = C_j / \sum_{k=1}^K C_k = 1, j = 1, 2, \dots, K \quad (5.6)$$

$$C_j = s_{j(z)} \sum_{k=1}^K (1 - r_{jk}), j = 1, 2, \dots, K \quad (5.7)$$

де: $S_{j(z)}$ – стандартне відхилення, розраховане за нормалізованими значеннями j -ої ознаки; r_{jk} – коефіцієнт кореляції між j -ою та k -ою ознаками, за яких $\sum_{j=1}^K w_j = 1$.

В подальшому визначається добуток нормалізованих значень ознак на вагові коефіцієнти:

$$z_{ij}^* = z_{ij} w_{ij}, i = 1, 2, \dots, N, j = 1, 2, \dots, K. \quad (5.8)$$

На четвертому етапі використаємо еталонний метод для визначення значення синтетичної ознаки за допомогою класичного методу TOPSIS для обрахунку Евклідової відстані до кожного об'єкта взірця:

– розвитку

$$z^+ : z^+ = (\max_i(z_{i1}^*), \max_i(z_{i2}^*), \dots, \max_i(z_{iK}^*)) = (z_1^+, z_1^+, \dots, z_K^+); \quad (5.9)$$

– antidevelopment

$$z^- : z^- = (\min_i(z_{i1}^*), \min_i(z_{i2}^*), \dots, \min_i(z_{iK}^*)) = (z_1^-, z_1^-, \dots, z_K^-) \quad (5.10)$$

У випадку обнуленої унітаризації отримаємо:

$$z^+ = \left(\underbrace{1, 1, \dots, 1}_K \right) \text{ or } z^- = \left(\underbrace{0, 0, \dots, 0}_K \right) \quad (5.11)$$

Після визначення взірця розвитку та антирозвитку евклідові відстані кожної одиниці оцінювання будуть розраховані наступним чином:

- розвитку

$$z^+ : d_i^+ = \sqrt{\sum_{j=1}^K (z_{ij} - z_j^+)^2} \quad (5.12)$$

- антирозвитку (деградації)

$$z^+ : d_i^- = \sqrt{\sum_{j=1}^K (z_{ij} - z_j^-)^2} \quad (5.13)$$

Наступним кроком розраховується значення функції синтетичного показника S_i .

$$S_i = \frac{d_i^-}{d_i^+ + d_i^-}, 0 \leq S_i \leq 1, (i = 1, 2, \dots, N) . \quad (5.14)$$

Чим менша відстань шуканої одиниці від еталону розвитку та відповідно більше від антирозвитку, тим значення синтетичної функції буде ближчим до 1.

На кінцевому етапі здійснюється ранжування галузей національної економіки у відповідності до розрахованих синтетичних значень економіко-фінансової ефективності.

Багатовимірний аналіз підгалузей галузей харчової промисловості України здійснили згідно описаної методики. У Державному класифікаторі продукції та послуг ДК 016-2010 [113] харчова промисловість входить до секції С (переробна промисловість) і включає підприємства, що виготовляють продукцію за кодами 10 та 11.

Опираючись на дані Державного комітету статистики [95], проміжний розрахунок синтетичних показників TOPSIS для харчової промисловості України за сформованими п'ятьма групами (див. табл. 5.2) здійснили за 2 підперіоди: 2013-2015 і 2016-2018 рр.

Підсумкові результати дали підстави виокремити сім груп виробників харчової продукції, що відрізняються показниками фінансової ліквідності, боргового навантаження та його обслуговування, продуктивності, рентабельності та динаміки змін, визначених за допомогою інтервальних меж. Результати значень синтетичних показників TOPSIS та реальні значення формують окремі кластери, що піддаються кластерному аналізу. Його провели з урахуванням окремих концентрацій (кластерів) за вказані періоди. Результати кластерного аналізу подано в табл. 5.3 і 5.4.

Таблиця 5.3

Кластери харчової промисловості України за результатами розрахунку синтетичних індексів

Indicator	Кластери							Серед- не
	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Поточна ліквідність	1,15	1,41	1,44	1,16	1,31	1,2	2,5	1,36
Миттєва ліквідність	0,84	0,95	0,91	0,64	0,72	0,87	1,68	0,88
Грошовий потік	0,19	0,25	0,17	0,07	0,13	0,16	0,83	0,2
Синтетичний, S_1	0,39	0,39	0,34	0,31	0,29	0,39	0,51	0,36
Загальне боргове зобов'язання	0,54	0,43	0,43	0,63	0,57	0,47	0,29	0,49
Зобов'язання за характером матеріальних активів	4,07	6,25	5,67	4,39	3,88	5,94	14,79	5,56
Покриття зобов'язань фінансовим профіцитом	5,62	10,59	6,29	3,68	2,73	15,11	70,17	10,46
Покриття відсоткових зобов'язань операційним прибутком	0,22	0,38	0,27	0,15	0,14	0,48	0,38	0,28
Синтетичний, S_2	0,31	0,45	0,40	0,23	0,26	0,47	0,56	0,36
Загальний оборот активів	2,51	1,6	1,43	1,68	1,48	1,86	1,38	1,75

Продуктивність операційних активів	0,45	0,53	0,4	0,31	0,28	0,73	0,53	0,44
Продуктивність основних засобів	0,81	0,9	0,81	0,70	0,71	1,26	1,08	0,87

Закінчення таблиці 5.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Ефективність праці	88,98	120,43	119,26	110,97	117,45	219,16	139,98	124,04
Синтетичний, S_3	0,34	0,35	0,27	0,24	0,21	0,51	0,34	0,31
Операційна	3,25	7,90	5,52	3,99	3,39	9,67	5,84	5,47
Операційних активів	11,91	18,40	11,46	7,16	6,22	31	10,13	13,53
Інвестованого капіталу	5,16	9,79	6,21	3,66	2,59	15,08	6,8	6,79
ROA (Return on Assets)	15,77	21,79	15,1	11,82	10,72	29,63	17,11	17,06
ROE (Return on Equity)	12,88	18,99	11,8	10,47	7,25	30,68	13,68	14,61
Синтетичний, S_4	0,38	0,54	0,44	0,34	0,31	0,7	0,43	0,43
Доходів від продажу	5,93	4,53	2,2	16,61	-2,5	7,7	-9,9	5,04
Валова додана вартість	6,94	4,27	6,5	14,9	-3,23	6,25	-9,6	4,94
Синтетичний, S_5	0,42	0,42	0,42	0,5	0,36	0,42	0,3	0,42
Комплексний синтетичний індикатор	0,37	0,42	0,36	0,32	0,29	0,49	0,42	0,36

Джерело: розрахунки автора

Підгалузі харчової промисловості, що входять до першого кластера (10.11 – 10.13 – м'ясо законсервоване та м'ясні продукти; 10.51 – продукти молочні та сирні; 11.07 – напої безалкогольні, мінеральні води у пляшках; 11.01 – напої алкогольні, дистильовані; 10.91 – корми готові для сільськогосподарських тварин) мають середній рівень ефективності, що підтверджується загальним синтетичним показником із значенням 0,38.

Загалом, показники, що впливали на його підсумкове значення, характеризувалися вищими (порівняно з середніми в галузі) рівнями ліквідності та заборгованості, проте нижчою за середньогалузеву дохідністю й рентабельністю. В загальному, підгалузі цього кластера потребують зовнішніх джерел інвестування більше, ніж інші підприємства харчової промисловості

України. Наповненість кластера змінювалася протягом різних часових відрізків підприємствами різних підгалузей (протягом 2012-2015 років – 10.11-10.13, 10.51, 11.07 та 11.01; протягом 2016-2018 років – 10.11-10.13, 10.51, 10.91).

Таблиця 5.4

Кластерне позиціонування підгалузей харчової промисловості України

Роки/ кластери		2016-2018							
		1	2	3	4	5	6	7	Разом
2013-2015	1	10.1;10.12 10.13;10.51	11.07			11.01			6
	2	10.91	10.72	10.89			10.52; 10.71		5
	3		10.86; 10.73	10.61; 10.82; 10.83				10.42	6
	4				10.20; 10.41; 10.85	10.39			4
	5		10.81	11.02		10.32; 11.03			4
	6						10.84; 11.05		2
	7							10.31	1
	Разом	5	5	5	3	4	4	2	28

Кластер 2 об'єднує підприємства підгалузей з високим рівнем синтетичного показника – 0,42, на який впливають низький рівень боргових зобов'язань та висока прибутковість. Підгалузі цього сегменту мають високий рівень доходності та привабливі як для внутрішнього, так і зовнішнього інвестування. Проте, формат підгалузей дещо змінився протягом періоду дослідження. В 2013-2015 роках до нього входили: 10.91 – корми готові для тваринництва, 10.71 – 10.72 – вироби хлібобулочні зниженої вологості та кондитерські вироби борошняні, тривалого й нетривалого зберігання, 10.89 – інші харчові продукти, 10.52 – морозиво. Протягом 2016-2018 років: 11.07 – напої безалкогольні, мінеральні води у пляшках, 10.72 – вироби хлібобулочні,

зниженої вологості, та кондитерські, борошняні, тривалого зберігання, 10.73 – макарони, локшина, кускус і подібні борошняні вироби, 10.81 – цукор.

Кластерна група 3 співмірна за своїм загальним рівнем синтетичного показника фінансово-економічної ефективності до кластера №1 (0,37), проте складові такого результату відрізняються нижчим рівнем показників ліквідності та обслуговування заборго-ваності. В той же час, цей кластер характеризується середнім рівнем прибутковості та високим рівнем зростання обсягів продажу й нарощування доданої вартості, що формує привабливі перспективи довгострокового інвестування в даний напрям виробництва харчових продуктів. Незмінне ядро групи складають підприємства підгалузей: 10.61 – продукція борошномельно-круп'яної промисловості, 10.82 – какао-продукти, шоколад і цукрові кондитерські вироби, 10.89 – чай і кава, оброблені. Протягом 2013-2015 років актуалізували групу 10.86 – продукти харчові готові гомогенізовані для дитячого та дієтичного харчування, 10.73 – макарони, локшина, кускус і подібні борошняні вироби, 10.42 – маргарин і подібні харчові жири, а в 2016-2018 роках їх змінили на підгалузі 10.89 – інші харчові продукти, 11.02 – вина виноградні.

Кластерна група № 4 об'єднує підприємства з низьким рівнем загального синтетичного показника (0,32) – низькою ліквідністю, прибутковістю та високим рівнем заборгованості порівняно з іншими галузями харчової промисловості. Проте, згадані підгалузі демонструють високу позитивну динаміку обсягів реалізації продукції і доданої вартості. Це вказує на їх інвестиційну привабливість – проте не лише в нарощування виробничих потужностей, а й у їх технологічне оновлення, що сприятиме зростанню їх операційної рентабельності або конкурентоспроможності за витратами. Незмінно в групу протягом 2013-2018 років входять: 10.20 – продукція рибна, ракоподібні та молюски, оброблені та законсервовані, 10.41 – олії та жири, 10.85 – набори продуктів та готові страви.

Кластеру № 5 притаманний найнижчий рівень синтетичного показника в харчовій промисловості (0,29), що зумовлюється найнижчими показниками

практично з усіх складових фінансово-економічної ефективності. До цієї групи в 2013-2015 роках увійшли підприємства 4 підгалузей: 10.81 – цукор, 11.02 – вина виноградні, 10.32 – соки фруктові та овочеві, 11.03 – сидр та інші плодіві вина. В 2016-2018 роках залишилися позиції 10.32 та 11.03. Перераховані підгалузі потребують значних інвестицій, і за своєю економічною природою складні та малопривабливі для внутрішніх і зовнішніх інвесторів.

Найвищим рівнем ефективності, а також інвестиційної привабливості характеризується шоста група, до якої протягом 2013-2018 років входять такі підгалузі харчової промисловості, як: 10.84 – приправи та прянощі, 11.05 – пиво. Загальний синтетичний показник в групі становить 0,49.

Кластер №7 протягом аналізованого періоду характеризувався загальним синтетичним показником ефективності 0,42, що в загальному перевищує середнє значення в цілому по харчовій промисловості. Проте, незважаючи на доволі високу фінансову ліквідність та низький рівень заборгованості підприємства підгалузей цього кластеру практично не демонстрували позитивної динаміки за обсягами реалізації продукції та доданої вартості, тобто, не були привабливими для інвестування. Впродовж 2013-2018 років до згаданої групи входила підгалузь 10.31 – картопля, оброблена та законсервована, а також у 2016-2018 рр. увійшла підгалузь 10.42 – маргарин і подібні харчові жири.

Отримані результати дали змогу диференціювати харчову галузь на групи із широкими можливостями для аналізу, на основі якого визначено їх привабливість для інвестування. За розрахунками синтетичних показників та кластерного аналізу визначено, що до найбільш пріоритетних в інвестиційному плані підгалузей на даний період відносяться: м'ясопереробна, олійно-жирова, рибопереробна, кондитерська, мукомельна та круп'яна, підгалузь із виробництва продуктових наборів та готових страв. Розвиток цих підгалузей є економічно вигідним як з позицій власників капіталу, так і з позицій суспільного інтересу, оскільки забезпечуватиме зростання обсягів доданої вартості в межах національної економіки. Тому при формуванні державної економічної політики доцільно диференційовано підходити до створення

інвестиційних преференцій для залучення стратегічних інвесторів. Зокрема, такі преференції мають бути визначені для розвитку харчової промисловості у розрізі тих підгалузей, які відповідають динаміці ринків харчової продукції в Україні та збільшують можливості виходу на ринок Європейського Союзу

Аналогічні розрахунки можуть бути проведені з метою виявлення пріоритетних напрямів інноваційно-інвестиційних процесів в інших сферах промислової діяльності. Очевидно, що інвестиційні процеси у переробній промисловості мають забезпечувати не лише розширене відтворення (чи просте масштабування) виробничих систем, а передусім їх радикальне оновлення. Адже лише такі виробничі технології можуть забезпечити вітчизняним підприємствам переробної галузі конкурентні переваги на глобальному ринку, де вже давно склався паритет основних економічних гравців. До того ж вихід на глобальний ринок можливий лише за відповідності виробничих систем міжнародним стандартам якості, що потребує упровадження ресурсощадних і екологічно чистих технологій. Тому визначені інвестиційні пріоритети у харчовій промисловості мають підтримуватися лише в тому разі, якщо їх технологічна складова відповідатиме вимогам споживчої і екологічної безпеки (стандарти НАССР). Таким стандартам відповідають ті підприємства, що використовують так звані “зелені технології”, що є ресурсощадливими і екологічно безпечними. Вони сприяють зменшенню техногенного навантаження на довкілля, зменшуючи ризики незворотних змін стану природи і загроз існування людини як біологічного виду. Тому поширення практики так званого “зеленого” підприємництва є важливою складовою формування структурної збалансованості сталого розвитку національної економіки – передусім, в міжгалузевому співробітництві, обґрунтування напрямів якого найбільш доцільно здійснювати на регіональному рівні.

5.2. Моделювання умов і процесів розвитку “зеленого підприємництва” як міжгалузевих структурних змін в економіці регіону

Одним із способів відображення позитивних/чи негативних зрушень (тенденцій) у вирішенні соціальних проблем регіону є динаміка структури споживчих ринків, де переплітаються інтереси населення і виробників кінцевої продукції. Споживчий ринок виконує функції життєзабезпечення населення, відображаючи його потреби у товарах і послугах різного характеру, які формують відповідний попит на них. Тим самим забезпечується оперативний зворотний зв'язок між виробниками і споживачами у всій сукупності сфер економічної діяльності. Такий зв'язок проявляється насамперед у структурі споживчого ринку, який доволі наглядно ілюструє соціально-економічну ситуацію в країні. Переважання у ній витрат на придбання товарів першої необхідності і продуктів харчування є ознакою депресивності регіону (країни), відображає існуючі макроекономічні диспропорції і спричиняє структурні деформації соціально-економічного розвитку в наступних періодах. І навпаки, значна частка витрат на послуги індивідуального характеру (освіта, туризм, мистецтво та інші види дозвілля, які підвищують якість відтворення членів соціуму) вказує на прогресивну структуру споживання суспільних благ, яка сприяє розвитку особистості, а значить – зростанню її інтелектуальних можливостей, що можуть бути використані суб'єктами господарювання як джерела економічного зростання.

Як показує аналіз споживчого ринку в Україні, українські споживачі значну частку витрат спрямовують на придбання продуктів харчування (майже 50 %) [112]. Це вказує, з одного боку, на низький рівень доходів більшості вітчизняних споживачів, а з іншого – може свідчити про недостатню пропозицію на внутрішньому ринку привабливих для придбання товарів та послуг, що мають інше соціальне призначення і сприяють розвитку людського потенціалу. Наповнення внутрішнього ринку товарами і послугами, що підвищують якість відтворення членів соціуму і є важливим завданням підприємницького сектору, що вказувалось нами у [314]. І в цей процес можуть активно включатися підприємства агросектору, розширюючи свій бізнес у

напрямах, що дають змогу краще використовувати наявний ресурсний потенціал. Це цілком відповідає завданням формування структурної збалансованості сталого розвитку національної економіки і може організаційно оформлюватись у вигляді підприємницького стратегічного партнерства. Розвиток такого партнерства може носити міжгалузевий характер, диверсифікуючи ризики сільськогосподарської монодіяльності і забезпечуючи зростання кількості робочих місць, підвищення доходів і поліпшення якості життя сільського населення, а також збереження довкілля для майбутніх поколінь, що відповідає концепції “sustainable development”.

Економічне зростання за збереження динамічної рівноваги в межах господарської ємності природного середовища є ключовою ідеєю концепції “sustainable development”. У ній значна увага приділяється поширенню практики так званого “зеленого” підприємництва – передусім, в контексті зменшення техногенного навантаження на довкілля, що не спричиняє незворотних змін стану природи і не створює загроз для тривалого існування людини як біологічного виду. Екологізація бізнесу (для зменшення вуглецевого сліду в екосистемі Землі) набуває все більшої актуальності в світлі останніх подій, коли гонитва за економічним зростанням задля нинішнього добробуту людей спричинила загрознає для існування наступних поколінь прискорення кліматичних змін (зменшення атмосферних опадів, посушливе літо, танення льодовиків, зростання випадків викликаних потеплінням аномальних природних явищ – ураганів, смерчів, землетрусів тощо).

При цьому у дослідженнях сучасних науковців зауважується, що перехід до принципів ведення бізнесу на засадах екологічної безпечності, позитивно впливатиме на конкурентоспроможність сучасних компаній [419; 517]. Зокрема, А. Могд та С. Норідаяг, досліджуючи взаємозв'язки між стандартною практикою виробництва продуктів харчування та принципами екологічно чистого виробництва, зазначили, що дотримання екологічних стандартів може йти паралельно із дотриманням інших наборів виробничих стандартів, і це

підвищує ринкову цінність компанії [517]. А значення екологічно безпечного виробництва для збереження здоров'я нинішнього і майбутніх поколінь надзвичайно велике, тому поширення практики такого способу ведення бізнесу підтримується і міжнародними інституціями.

Так, позиція ЄБРР у сприянні sustainable development забезпечується наступними підходами [459]:

- фокусування уваги на екологічних загрозах шляхом підтримки реалізації Паризької угоди;

- включення екологічних та соціальних вимог в процесі оцінки та імплементації всіх фінансованих Банком проєктів за стандартами Європейського Союзу (ЄС) та провідної міжнародної практики;

- надання фінансової та технічної допомоги, спеціально спрямованої на просування екологічних та соціальних вигод;

- сприяння доступу до комунальних послуг, таких як забезпечення водою та громадський транспорт;

- підтримка проєктів, що сприяють гендерній рівності та соціальній і економічній інклюзії;

- надання консультацій та розкриття інформації, підтримка регулярного стратегічного діалогу з організаціями громадянського суспільства та іншими зацікавленими сторонами;

- забезпечення відповідальності перед стейкхолдерами.

Безумовно, розширення форм і методів залучення бізнесу до вирішення проблем збереження довкілля через екологічну оптимізацію бізнес-процесів є однією із стратегічних цілей концепції “sustainable development”. Адже реалізація проєктів зеленого підприємництва не лише вирішує проблему екологічної безпечності виробництва, а й дає змогу втілити цілий комплекс заходів соціального характеру, сприяючи соціальному прогресу – починаючи зі створення нових робочих місць із якісно новими компетентнісними характеристиками працівників, формування і поширення нової культури ресурсовикористання у бізнес-середовищі регіону і завершуючи відповідними

трансформаціями у сфері підготовки та підвищення кваліфікації необхідних фахівців. Відповідним чином це впливає на зростання доходів членів громади, а значить – на привабливість територіальної громади для проживання, що сприятиме залученню у громаду нових учасників, які привнесуть нові суспільно корисні ідеї у благоустрій територій. Прикладів такого мультиплікаційного ефекту в розвитку громад достатньо багато – і не тільки в розвинених країнах, а й в тих, що розвиваються. Додати в додатки інститути

Значною мірою вирішення цих питань відноситься до сфери відповідальності регіональних органів управління і об'єднаних територіальних громад, оскільки в організаційному плані передбачає інституційну підтримку розвитку різних моделей “зеленого” підприємництва – як моно галузевого, так і міжгалузевого (наприклад, може об'єднувати виробництво сільськогосподарської продукції, процеси її промислової переробки, відтак – використання для тваринництва та переробку відходів у теплову енергію тощо). Різноманітний позитивний досвід такого “зеленого” розвитку підприємництва опирається на соціальну активність членів громад – через участь у різного роду громадських організаціях, які виступають стейкхолдерами і провайдерами бажаних змін.

Безумовно, реалізація цих проєктів корисна не лише великому бізнесу, а й суспільству загалом – зменшуються не тільки експлуатаційні витрати виробників, а й навантаження на довкілля. Однак принципи сталого розвитку мають поширюватися у всьому бізнес-середовищі – тому важливо залучати у процес ощадливого ресурсовикористання і екологічно безпечного виробництва малий та середній бізнес. Його учасники мають працювати за принципами організаційної комплементарності та гетерархії, про що йшлося у п. 1.1. І якщо принцип організаційної компліментарності доволі ефективно реалізований у кластерній бізнес-моделі, успішні зразки якої є в багатьох регіонах України, то принцип організаційної гетерархії переважно є складовою корпоративного управління великих транснаціональних компаній. На наш погляд, він може бути з успіхом реалізований і в інтегрованих підприємницьких структурах – адже ефективність таких структур забезпечується значним рівнем

децентралізації управління і гнучкістю горизонтальних зв'язків, що дає змогу досягати високої мобільності у виявленні ринкових трендів і проактивному входженні до них (табл. 5.5).

Таблиця 5.5

Характеристики організаційної “ієрархії” та організаційної “гетерархії”

Характеристика	Ієрархія	Гетерархія
Основна мета	Реалізація цілей та інтересів власників і топ-менеджменту	Просування інтересів усіх учасників
Стиль управління	Авторитарний; відносини підпорядкування	Консенсусний, переконання за допомогою експертного оцінювання або репутації; відносини координування
Рівень довіри між учасниками	Низький	Помірний або високий
Організаційні межі	Жорстка фіксація організаційної оболонки, усталені зв'язки в межах організаційної структури	Ситуаційно-гнучкі та взаємопроникаючі; динамічні горизонтальні зв'язки у міжструктурному організаційному просторі
Розподіл завдань	За функціональним призначенням	Згідно цілей проектного менеджменту
Вирішення конфліктів	Умовами контракту та адміністративно-розпорядчими методами	Досягнення компромісу в межах стейкхолдерської взаємодії, контрактами
Бізнес-угоди	Переважно довготермінові з високою ймовірністю переукладання	Динамічно-варіативні середньострокові
Комунікаційні зв'язки і взаємодія	Сталий скалярний ланцюг, комунікаційна мережа “один до багатьох” або “множина до одного”	За необхідності прямі горизонтальні комунікації, або “множина до множини”
Прийняття більшості рішень	Згідно управлінської вертикалі	Спільні або узгоджені (за винятком локальних)
Пошук інформації	Закріплений за спеціалізованими відділами	Розподілений горизонтальний
Стимули до розвитку	Мають низьку дієвість	Високі; прибуток формується на взаємовигідній співпраці

Джерело: сформовано автором

Побудоване на таких засадах стратегічне партнерство є особливо перспективним для агропромислового сектора України, де працює багато

фермерських господарств та невеликих переробних підприємств. Для підтримання своєї конкурентоспроможності вони зазвичай обирають нішеві стратегії, які опираються на інновації у роботі з ринком. Наприклад, у зв'язку зі зміною кліматичних умов фермерські господарства Херсонщини починають переходити на технології органічного вирощування нетрадиційних для України культур – артишоків, чіа, кунжуту, кіноа, чуфи, спаржі та ін., які нині постачаються на світовий ринок переважно з країн Середньої Азії та Америки, але є перспективними і для умов Херсонської області.

Формування такого ланцюжка “вирощування-перероблення” для нішевих культур доцільно здійснювати за принципами “зеленого” підприємництва. Проте технологічно реалізація усього ланцюжка створення споживчої цінності для європейських ринків не завжди може бути забезпечена, оскільки ресурсний потенціал більшості фермерських господарств є недостатнім для залучення повного циклу технологій органічного землеробства. Ці ресурси можна акумулювати в межах стратегічного партнерства – в інтегрованих бізнес-мережах. Організаційна розбудова такого партнерства має здійснюватися за принципом компетентнісного і ресурсного взаємодоповнення – з метою максимізації цільової функції в межах інтегрованого організаційного простору. Учасники партнерства можуть узгоджувати свої бізнес-рішення, досягаючи необхідного рівня гнучкості у реагуванні на глобальні споживчі і науково-технологічні тренди.

Досягнення такої гнучкості, на нашу думку, є ключовим завданням інноваційної складової ресурсного потенціалу будь-якої бізнес-мережі, за рівнем якої слід визначати завдання управління її розвитком. Це дає змогу збільшити варіативність вибору конкурентних стратегій учасниками бізнес-мережі, не обмежуючись лише нішевою. При цьому важливо, щоб при виборі конкурентної стратегії надавалась перевага інноваційним чинникам, оскільки вони можуть зробити конкурентні переваги більш стійкими. Для цього інновації мають бути скоординованими в усіх взаємопов'язаних бізнес-процесах, що потребує адекватної партнерської взаємодії. Адже без цього

неможливо забезпечити необхідний рівень узгодження ключових параметрів бізнес-стратегій для посилення їх конкурентоспроможності.

З огляду на обмежені фінансові можливості малого бізнесу, для розвитку “зеленого” підприємництва така взаємодія має бути особливо плідною – адже інноваційні зміни в одній із ланок бізнес-моделі зазвичай потребують відповідних змін у виробничо-збутових системах інших учасників ланцюжка створення цінності. Для максимізації ефектів від їх реалізації необхідне не тільки узгодження змісту інноваційних змін в межах поточного проєкту, а й нарощування здатності підприємств-учасників до створення й реалізації майбутніх інновацій. Тобто, об’єднання зусиль для розвитку сукупного інноваційного потенціалу партнерства відповідно до концепції “зеленого підприємництва”.

Загалом, завдяки переведенню партнерських відносин в бізнес-мережі у статус стратегічних можна взаємоузгоджено нарощувати інноваційну складову як ресурсного, так і ринкового потенціалу усіх учасників бізнес-мережі, що забезпечуватиме необхідні умови для їх функціонування, зростання і розвитку згідно з принципами “зеленого” підприємництва. Водночас ключову роль у функціональному забезпеченні розвитку такого партнерства має відігравати виробник кінцевої продукції – адже саме він безпосередньо контактує з ринком і розробляє концепцію нових продуктів у руслі трендів споживчого попиту.

На рис. 5.2 нами змодельовано алгоритм процесу розбудови інтегрованого стратегічного партнерства у сфері “зеленого підприємництва”. Воно може носити як внутрігалузевий, так і міжгалузевий характер (як наприклад, в секторі АПК, туристичній галузі чи ресурсозабезпеченні переробної промисловості). Важливо, щоб процеси формування й розвитку таких бізнес-структур були належним чином інформаційно та інституційно підкріплені – це забезпечить збалансованість й максимізацію отриманої вигоди від використання ресурсного потенціалу регіону.

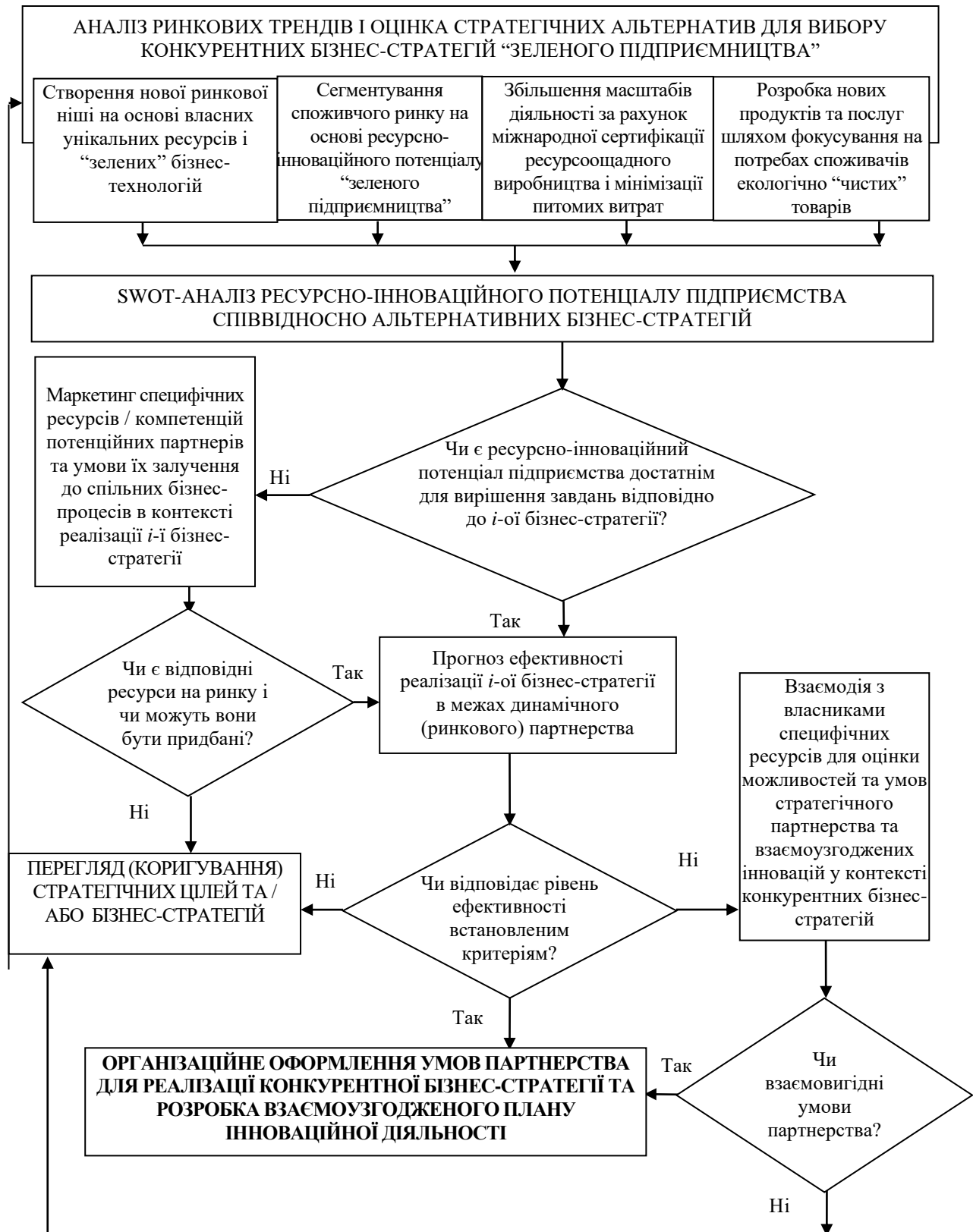


Рис. 5.2. Алгоритм вибору форм і напрямів розбудови партнерської мережі для реалізації конкурентних бізнес-стратегій у сфері “зеленого підприємництва”

Джерело: власна розробка, опубліковано у [571]

Авторська позиція полягає в тому, що в умовах децентралізації необхідним є посилення ролі регіональних органів влади у формуванні й розвитку інтегрованих бізнес-структур. Першочергово, ця роль повинна проявлятися в обґрунтуванні регіональних “точок економічного зростання” враховуючи специфіку ресурсного потенціалу регіону. А відтак – організаційно-економічної підтримки збалансованого розвитку таких точок зростання, яка має стосуватися інфраструктурної, кредитної, соціальної, інвестиційної політики тощо – всього того, що відноситься до феномену “державно-приватне партнерство”, про можливість і результативність якого нині говорять багато науковців.

Пропонований нами підхід до управління розвитком для економічного зростання вписується, з одного боку, в концепцію сталого розвитку (у розумінні неперервності і взаємодоповнюваності процесів змін), а з іншого – опирається на ресурсну концепцію (яка найбільш повно сформульована у роботі Б. Вернерфельда [611]) і теорію фірми (концептуально сформульована Р. Коузом [442], а розширено, з урахуванням специфіки інтеграційних процесів між власниками різних видів ресурсів – О. Вільямсоном [612]).

Як впливає із концепції сталого розвитку, вибір “точок економічного зростання” доцільно здійснювати не тільки за критеріями максимізації економічної віддачі від вкладеного інвесторами капіталу, а й з урахуванням соціально-екологічної ефективності реалізації такого проекту для регіону. Такі проекти апріорі не мають збільшувати масштаби сировинної спеціалізації експортного потенціалу країни. Навпаки, вони мають її зменшувати, що досягається реалізацією проектів, які ґрунтуватимуться на технологічних перевагах інтегрованої бізнес-структури.

Інтеграційні об’єднання малого та середнього бізнесу є особливо привабливими для фермерських господарств України та підприємств переробної промисловості, що дає змогу побудувати доволі успішні та стійкі “ланцюжки створення цінності”. Проте, з позицій завдань формування структурної збалансованості сталого розвитку регіону такі об’єднання мають

формуватися на інноваційній основі, із залученням сучасних технологій, що забезпечувало б зростання конкурентоспроможності продукції, що випускається на ринок учасниками бізнес-структури. За організаційної підтримки та інвестиційного стимулювання такого співробітництва регіональними органами управління можна сформувати сучасні бізнес-структури, що будуть конкурентоспроможними як в Україні, так і за кордоном.

Для з'ясування можливості створення бізнес-структур “зеленого підприємництва” в Хмельницькій області було проаналізовано її ресурсний потенціал. Аналіз існуючих наробок у цій сфері показав, що найбільш перспективними з позицій максимізації результатів їх ефективного використання є: мінеральні добрива сапоніт і глауконіт, рекреаційні ресурси, а також виробництво нішевих сільськогосподарських культур. При цьому дотримувались позиції, що ті стадії переробки сировинних ресурсів, які забезпечують найбільше прирощування доданої вартості, мусять здійснюватися у межах регіону. Наприклад, наявні значні поклади в області мінералів сапоніту і глауконіту дають змогу не тільки видобувати їх і продавати як сировину, а й побудувати сучасний комплекс із виробництва сапонітового борошна. Таке борошно, пройшовши стадію диференціювання за ступенем подрібнення, очищення і збагачення додатковими мінералами (тим же глауконітом) уже має значно вищу споживчу цінність, виступаючи:

- технологічними компонентами виробництва продуктів харчової промисловості (сорбент, що дає змогу очистити рідкі продукти від домішок важких металів);
- меліорантом для рекультивації забруднених радіацією ґрунтів;
- консервантом при вологому зберіганні кукурудзи;
- мінеральною домішкою при виготовленні кормів у тваринництві та птахівництві.

На жаль, ТОВ “Велес”, якому належить нині право на розробку родовища сапонітових глин у с. Ташки Шепетівського району, не займається такою переробкою, а продає видобуту глину без її дефракційної переробки – лише у

вигляді мінеральної добавки “Сапокорм” для використання у тваринництві. Однак і в такому разі бізнес є економічно привабливим для власника. Підтвердженням цього є те, що 9 липня 2021 р. ліцензію № 5241 на подальшу розвідку надр у цьому районі площею 13,5 га терміном на 5 років отримало ТОВ “КИЇВ ФУНДАМЕНТБУД” [285]. Це суміжна ділянка із тією, яку розробляє ТОВ “Велес” і на ній заплановано поки що лише геолого-розвідувальні роботи. Проте ймовірніше всього, підприємство розпочне видобуток мінералу тим же способом, що й ТОВ “Велес”, а юридична належність цього підприємства до міста Київ, мінімізує вигоду від його діяльності для Шепетівської ОТГ.

Ще одним напрямом підвищення віддачі від ресурсного потенціалу Хмельницької області може бути створення виробничих потужностей із переробки ріпаку – адже агробізнес області вирощує його на значних площах сільськогосподарських угідь. Проте майже весь він генерується трейдерами для подальшого експорту у вигляді кондиційованого насіння. Фактично ланцюжок створення цінності завершується кондиціюванням насіння на елеваторах. Але він може знайти продовження у вигляді сировини для інших галузей – якщо буде перероблений на олію (рис. 5.3).

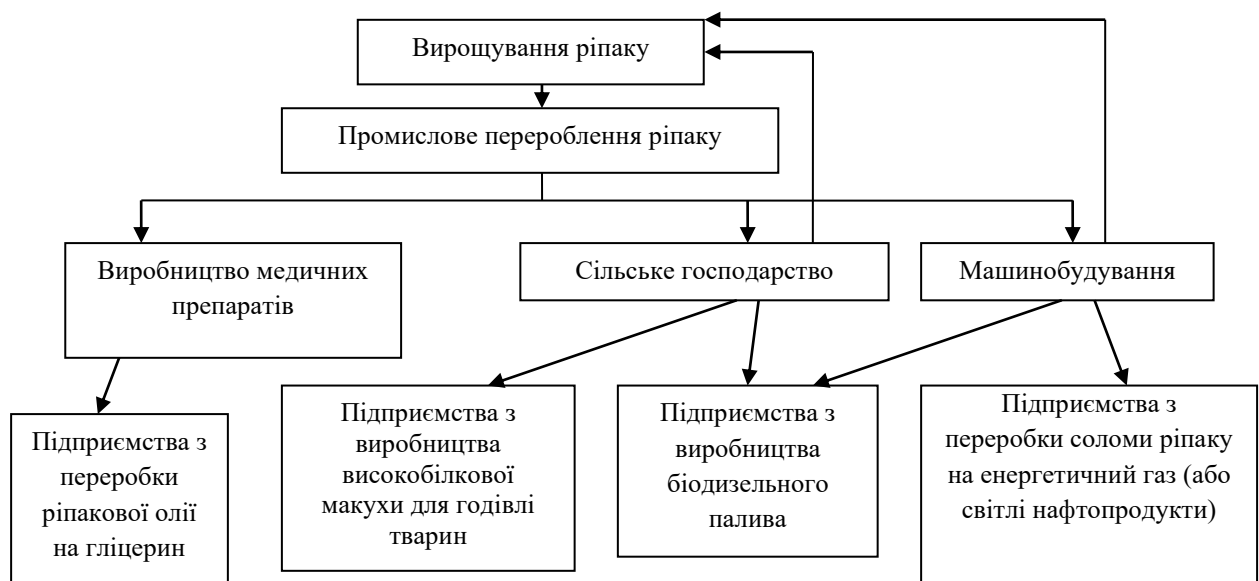


Рис. 5.3. Схема міжгалузевого співробітництва у галузях вирощування та перероблення ріпаку

У цю схему можуть включатися і машинобудівні підприємства, виготовляючи технологічну апаратуру для процесів виробничого перероблення вирощеної сировини – як насіння (апарати для віджиму олії), так і стебел (переобка рослинних решток у енергетичний газ).

Такі ж комплекси можуть бути створені і для перероблення кукурудзи – вона у великих обсягах експортується до Китаю без будь-якої переробки. А з неї можна було б виготовляти лізин – амінокислоту, незамінну для виготовлення комбікормів у птахівництві; цей продукт, має високу ціну на світовому ринку і його виробництво зосереджене в основному в Китаї.

Створення таких переробних підприємств могло б відбуватися і за іншими напрямками міжгалузевого співробітництва. Наприклад, понад 26000 представників МСБ Хмельницької та Чернівецької областей уже кілька років успішно співпрацюють в межах Першого національного аграрного кооперативу, який функціонує на таких засадах [452]:

- поєднує значну кількість підприємств, фізичних осіб та організацій, які спеціалізуються на взаємозалежній економічній діяльності;

- учасники кооперативу вбудовуються в мережу не тільки економічної, а й соціальної та культурної взаємозалежності, що створює можливості для взаємного навчання та підвищує рівень співпраці;

- орієнтація на горизонтальну структуру управління, що передбачає практику збалансованого процесу прийняття рішень, в якому відсутні чіткі ієрархічні відносини;

- створено центр обміну знаннями, в якому визначено ключові напрями розвитку нових компетентностей, які передбачають розбудову органічного землеробства (гарантована реалізація с/г продукції, успішне тваринництво, вирощування прибуткових культур, пільгове придбання засобів господарювання тощо).

Структурування функцій, бізнес-процесів, зв'язків і компетенцій в організаційному середовищі Першого аграрного національного кооперативу наведено на рис. Ж. 1 (Дод. Ж). Практика діяльності Першого аграрного

кооперативу показує, що високий рівень співпраці забезпечує обмін успішним досвідом, створює сприятливі умови для реального економічного зростання його учасників.

В області є й інші (і не менш цінні) ресурси, які можуть служити потужною сировинною основою для вибудовування ланцюжків створення цінності із високим рівнем доданої вартості, що висвітлювалось нами у [340]. Так, наявність родовищ мінеральних вод з надзвичайно високими бальнеологічними характеристиками та широким лікувальним діапазоном застосування (оздоровниці в смт. Сатанів та смт. Маків), а також рекреаційних ресурсів найбільшого в Європі (територія 261 тис га) Національного природного парку “Подільські Товтри” створює можливості для розбудови потужних і багатoproфільних рекреаційно-туристичних комплексів, які сприятимуть в області розвитку спорту, оздоровленню, розширять горизонти розвитку готельного та ресторанного бізнесу [323], тобто – збільшуватимуть внесок сфери послуг у формування регіонального і державного бюджетів. Один із можливих варіантів побудови бізнес-моделі такого комплексу з домінуванням функції маркетингу у проектуванні послуг та структуруванні бізнес-процесів наведено на рис. 3. 1 (Дод. 3).

Очевидно, що формування таких інтегрованих бізнес-структур забезпечуватиме більший економічний ефект у разі усебічної інформаційної підтримки розвитку підприємництва в регіоні. І це мають здійснювати спеціально створені структури. Як зазначалось вище (див. п. 4.2), вони мають виконувати функцію інститутів колективної дії і бути різноплановими за своїм функціональним призначенням. Авторське бачення полягає в тому, що такі структури мають створюватися з ініціативи органів державного управління та місцевого самоврядування і мати належну фінансову підтримку. Основне завдання таких центрів розвитку підприємництва – підвищення рівня використання ресурсних можливостей промислових підприємств на основі співпраці із малим бізнесом. Це сприятиме зростанню внеску МСБ у реалізацію цілей сталого розвитку.

Згідно концепції стейкхолдерської взаємодії, центральним елементом будь-якого типу мережі виступає структура відносин, яка формується в процесі інтеграції зацікавлених у такій формі організації спільної діяльності підприємницьких структур. І хоча ці відносини обговорюються в процесі укладання угод про мережеву бізнес-взаємодію, вигідність відносин (передусім економічна) для кожного із учасників буде різною. Чим більша цінність тих ресурсів, які вкладаються у спільну діяльність тим чи іншим учасником мережі, тим вигіднішу позицію він займає у процесі розподілу кінцевого результату. До таких цінних ресурсів можна з усією очевидністю віднести позитивний імідж підприємства, який формується в процесі брендингу (рис. 5.4).

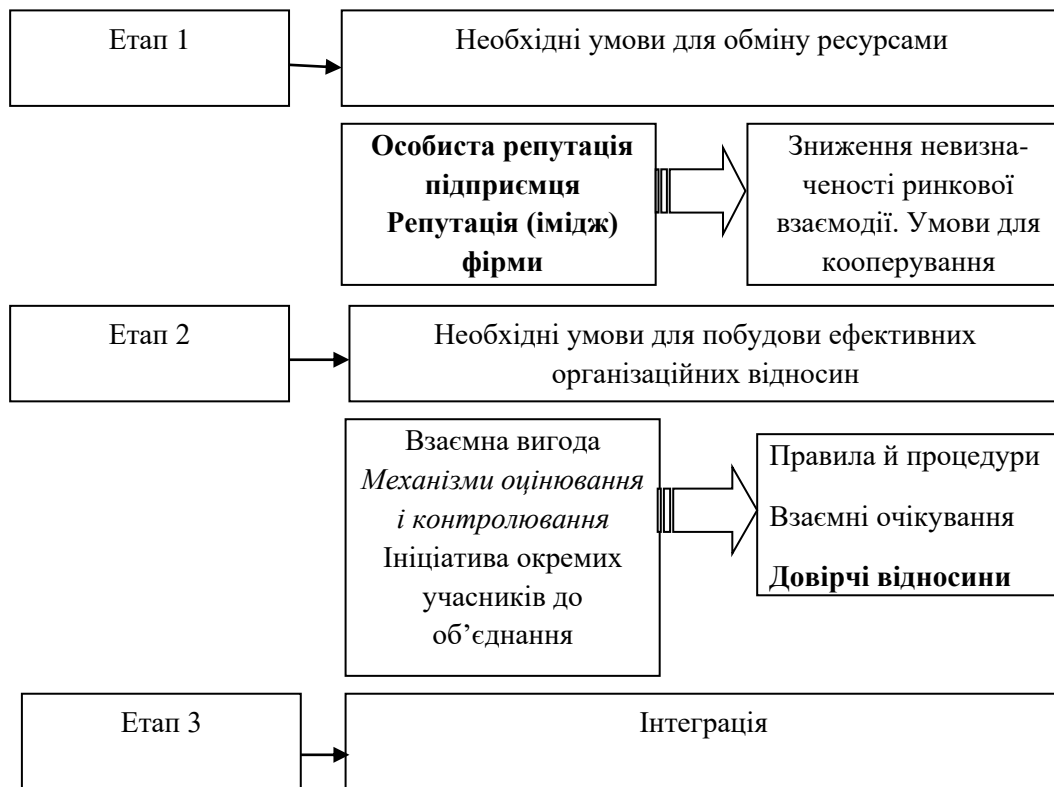


Рис. 5.4. Етапи і умови розвитку ефективних організаційних відносин у інтегрованій підприємницькій бізнес-системі

Джерело: авторська розробка, опублікована в [209]

Традиційно брендинг розглядають як “діяльність по створенню довгострокової переваги до товару, заснована на спільній дії на споживача товарного знаку, упаковки, рекламних звернень, матеріалів стимулювання

збуту і інших елементів маркетингу, об'єднаних певною ідеєю і фірмовим стилем, що виділяють товар серед конкурентів і створюють його образ (бренд імідж)” [152]. Проте у сучасному підприємницькому середовищі роль брендингу може бути набагато ширшою, що дає підстави розглядати його як “процеси й технології створення і управління брендом з метою впливу на поведінку інших суб’єктів ринку, що входять до груп зацікавлених осіб (споживачів, потенційних стратегічних інвесторів чи бізнес-партнерів)” [339]. Очевидно, що такий вплив має бути в інтересах носія бренду. Та це можливо лише тоді, коли закладена в бренді цінність сприймається споживачами як така, що відповідає їх уявленню про неї. А значить, технологія брендингу має містити такі інструменти впливу на споживача (у вигляді підкріплених аргументами фактів), щоб споживач їм довіряв. І саме довіра служитиме вагомим мотивуючим чинником підтримання лояльності споживачів до бренду.

Здебільшого саме підприємства з відомим брендом виступають центральною фігурою розвитку бізнесу (принципалом) на основі інтеграції з іншими підприємницькими структурами (агентами). Терміни “принципал” і “агент” взято нами із теорії фірми, яка описує відносини між власниками ресурсів, що визначають її здатність розширювати свої межі [612]. Власник ключового (найціннішого) ресурсу виступає принципалом, він прагне розбудувати бізнес, залучаючи для цього агентів із специфічними ресурсами (важливими для формування конкурентних переваг компетенціями) та встановлюючи з агентами відносини партнерства. “Слабкий” бренд вітчизняних виробників промислових товарів є причиною того, що вони здебільшого входять у стратегічне партнерство із зарубіжними фірмами переважно на правах технологічного додатку, формуючи додану вартість лише за витратними складовими, а прибуток, який складає його ціннісну частину, забирає власник бренду. Ці, так звані “толінгові схеми” розвитку міжнародного співробітництва найбільш популярні у вітчизняній легкій промисловості, де конкуренція на світових ринках є настільки потужною, що увійти туди новим гравцям доволі

складно. Тому вони і вдаються до таких умов співпраці із відомими міжнародними компаніями – як частина їх глобальної бізнес-системи.

Водночас такий варіант розвитку бізнесу не є абсолютно безперспективним для вітчизняних підприємств МСБ. Навпаки, він дає змогу розвивати організаційне знання, переймати сучасний досвід ведення бізнесу і його позиціонування на ринку технологіями брендингу. Тобто, брендинг виконує об'єднуючу (організуючу) і, водночас, мотивуючу функцію у процесах розвитку бізнесу через інтеграцію (табл. 5.6).

Таблиця 5.6

Мотивуюча і організуюча функції брендингу у процесах інтеграції підприємницьких структур

Основні акценти організаційної розбудови підприємства	Основні акценти брендингу	Мотиваційні вектори партнерської взаємодії (інтеграції) підприємств – власників ресурсів
Створення підприємства		
Зосередження зусиль на розробленні ефективної моделі бізнесу, що створює споживчу цінність	Розробка рекламної кампанії на основі аргументації цінності підприємницької ідеї для споживачів; це забезпечує акумулювання капіталу для створення нової ринкової ніші або входження в існуючу з кращою пропозицією	Мотивація власника основного капіталу (принципала) до залучення агентів із цінними для отримання конкурентних переваг ресурсами (знаннями, компетенціями, технологіями). Мотивація агентів до підвищення безпеки існування і реалізації потенціалу власних компетенцій
Зростання й інтеграційний розвиток підприємницької структури		
Розвиток бізнес-моделі: організаційне перепроєктування, перегляд систем звітності і контролю і рутинізація відповідних процедур та правил, стандартизація бізнес-процесів для нових масштабів діяльності, формалізація організаційних відносин, розвиток управлінських компетенцій	Розроблення ефективної моделі позиціонування бізнесу, створення логотипу, PR-активність для закріплення бренду у сприйнятті споживачів	Мотивація принципала до збереження контролю над поведінкою власників ключових ресурсів (об'єктивується у розробленні інтеграційних механізмів). Мотивація агентів до роботи на спільний результат через посилення зв'язку із винагородою

Джерело: авторська розробка, опублікована в [209]

Авторське бачення умов розбудови стратегічного партнерства полягає в тому, що саме за рахунок організуючої функції брендингу відбувається створення такого партнерства. Завдяки йому мінімізуються власні витрати і створюються передумови для зростання ринкових можливостей. Актуальним таке партнерство є як для малого, “smart” бізнесу, так і для великих корпорацій. А надзвичайно важливою для вітчизняних виробників є інтеграція з тими стратегічними партнерами, які надають доступ до своїх новітніх розробок, в тому числі – і у сфері створення і управління брендом – з тим, щоб отримати досвід брендингу для самостійного ведення бізнесу.

Існує в реаліях національної економіки і зворотній бік, так зване “піратське стратегічне партнерство”, коли суб’єкти господарювання різних організаційних форм нехтують юридичними аспектами й використовують пізнавані споживачем брендові атрибути (торговельні марки, логотипи, фірмові знаки) з метою отримання прибутку. Однак цивілізовані форми економічної співпраці у стратегічній перспективі можуть дати учасникам інтегрованих структур значно кращі результати управління нематеріальними ресурсами, тим самим зміцнюючи можливості кожного учасника кількісно зростати і розвивати свій ринковий потенціал. Для цього треба використовувати нові й прогресивні управлінські технології, виділяючи серед них ті, що можуть найбільше впливати на створення (нарощування) підприємством споживчої цінності і підтримувати його конкурентоспроможність у глобалізованому й високодинамічному світовому економічному просторі.

Розбудова стратегічного партнерства малого і середнього бізнесу має відбуватися задля створення конкурентоспроможних бізнес-моделей і йти паралельно із перепроєктуванням бізнесу учасників для його відповідності стандартам сталого розвитку (зокрема, екологізації). Необхідною передумовою ефективного перепроєктування бізнесу для збільшення рівня його екологізації має бути моделювання наслідків запланованих змін. Це можна здійснити за допомогою різних методів: теорії нечітких множин, аналітичного мережевого процесу та аналізу важливості та ефективності, гібридного методу [548]. На

нашу думку, такі методи можуть бути використані і для моделювання спільних інноваційно-інвестиційних проєктів потенційних учасників партнерства.

Для вирішення такого завдання доцільно використати науково-методичні підходи теорії ігор, поставивши цільовим орієнтиром досягнення рівноваги Неша між акторами партнерської бізнес-мережі стосовно обсягу інвестицій, які вони можуть вкласти в спільний проєкт. Умовами спільного інвестування такого проєкту може бути участь у ньому міжнародного інвестиційного фонду (наприклад, ЄБРР), що зменшуватиме інвестиційні ризики учасників партнерства і збільшуватиме ймовірність отримання не тільки екологічного, а й економічного ефекту (забезпечуватиметься рентабельність проєкту).

Опираючись на існуючі розробки стосовно механізмів змішаного фінансування учасників вільного ринку, зроблені [215], ми адаптували його до умов функціонування партнерської мережі, що опубліковано у роботі [571]. Завдання окреслили такими вихідними даними: партнерська агромережа, яка містить n учасників (акторів), оцінює ефективність реалізації спільного інвестиційного проєкту, ініційованого актором i ; $i \in N = \{1, 2, \dots, n\}$. Проєкт передбачає екологічну оптимізацію сукупності процесів, які складають технологічну основу бізнес-моделі мережі. Очікується, що у інвестуванні цього процесу братиме участь і ЄБРР, оскільки він належить до проєктів сталого розвитку. Сумарне інвестування проєкту складе S_i . Проєкт має пройти експертизу, в ході якого буде визначена його економічна ефективність для партнерства $f_i(S_i)$, $i \in N$. Завдання полягало у розробленні такого механізму $\mu(S)$, який уможливив би отримання максимального прийняттого ефекту для усіх акторів партнерства, які братимуть участь у процесі інвестування проєкту:

$$E_m = \sum_{i=1}^n f_i(S_i^*), \quad (5.15)$$

де $s^* = \{s_i^*\}$ – рівноважні стратегії акторів щодо інвестування проєкту бізнес-мережі (точка рівноваги Неша [520]).

Тобто, досягнення точки рівноваги Неша у даному процесі засвідчує узгодженість акторів мережі щодо внеску кожного із них у загальну суму інвестицій, яка необхідна для підтримки проєкту із ЄБРР. Однак цього недостатньо. Кожен учасник інвестиційного процесу очікує від нього віддачу і, як вказувалось вище, ця віддача має бути, по-перше, максимізованою для усього проєкту, а по-друге – найбільш прийнятно (так, щоб задовольнити усіх) розподілена між усіма партнерами.

Припустимо, що віддача від проєкту для i -того актора мережі складе $a_i y_i$, де $y_i \geq 0$ – обсяг його інвестицій; $a_i \geq 1$, $i \in N$. Припустимо також, що для всіх учасників партнерства визначено єдиний норматив $\beta \geq 1$. Механізм змішаного інвестування має вигляд: $c_i = \mu_i(y)$, $i \in N$, де $y = (y_1, y_2, \dots, y_n)$ – розміри власних інвестицій (вектор пріоритетів) акторів мережі. Тобто, цільова функція i -го актора визначається так:

$$f_i(y) = (a_i - 1)y_i + (a_i - \beta)\mu_i(y), i \in N \quad (5.16)$$

Визначимо механізм прямих пріоритетів інвестування; пріоритет i -того учасника позначимо як l_i

$$\mu_i(y) = \frac{l_i y_i}{\sum_{i \in N} l_i y_i}, i \in N \quad (5.17)$$

Знайдемо рівновагу Неша. Для цього підставимо (5.17) в (5.16) та продиференціюємо отриманий вираз для цільової функції агента по y_i , $i \in N$:

$$l_i(y_i) = L(y)[1 + b_i L(y)], i \in N \quad (5.18)$$

де

$$b_i = \frac{a_i - 1}{(a_i - \beta_i)l_i}, i \in N, \quad L_i = \sum_{i \in N} l_i y_i.$$

Підсумовуючи (5.18) для всіх акторів мережі та підставляючи $L(y)$ у (5.18), отримаємо вираз, який показує рівновагу Неша гри акторів у тому разі, якщо застосовується механізм прямих пріоритетів з вектором пріоритетів $\{l_i\}$:

$$y_i^* = \frac{n-1}{B^2} [(n-1)b_i - B], i \in N \quad (5.19)$$

де $B = \sum_{i \in N} b_i$. При цьому має виконуватися умова $y_i \geq 0$ або

$$\frac{a_i - 1}{(a_i - \beta_i)l_i} \geq B/(n-1), i \in N \quad (5.20)$$

Якщо умова (5.20) порушується, то актори не будуть вмотивованими до інвестування у спільний проєкт розвитку. Необхідно переглянути значення нормативів розподілу очікуваного ефекту між ними і здійснити нові розрахунки. Або переглянути склад учасників бізнес-мережі, якщо на ринку є актори з аналогічними ресурсами, які згодні на чинні умови співпраці. При цьому, аналізуючи ресурсні можливості потенційних учасників, слід обов'язково звертати увагу на їх здатність до майбутніх змін – адже стратегічне партнерство має бути гнучким, з достатньо розвиненим інноваційним потенціалом для реалізації проактивних конкурентних стратегій.

Аналізуючи ресурсні можливості потенційних учасників інтегрованої мережі стратегічного партнерства, слід обов'язково звертати увагу на їх здатність до майбутніх змін – адже стратегічне партнерство має бути гнучким, з достатньо розвиненим інноваційним потенціалом для реалізації проактивних конкурентних стратегій. Зважаючи на те, що інноваційний потенціал будь-якого учасника ринку за своїм призначенням повинен забезпечити ресурсні та організаційні умови для створення й комерціалізації продуктів (послуг), які мають вищу споживчу цінність, ніж існуючі на цільових сегментах ринку аналоги, ресурсне наповнення інноваційного потенціалу виробників продуктів і послуг є специфічним в розрізі галузей і ринків. Це робить актуальним завдання оптимізації структури інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання в контексті цілей збалансованості сталого розвитку національної економіки.

5.3. Оптимізація структури інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання в контексті цілей збалансованості сталого розвитку національної економіки

Необхідною умовою сталого розвитку національної економіки є її здатність виступати учасником міжнародного обміну товарами і послугами. В сучасному глобалізованому ринковому просторі ця здатність оцінюється рівнем економічної складності продукції, що є конкурентною на ринку – це підтверджується відповідними статистичними вимірюваннями (див. п.3.1). Згідно результатів структурно-динамічного аналізу внеску різних секторів національної економіки у формування експортної виручки (тобто, виробництву продуктів, що є конкурентоспроможними на зовнішніх ринках), Україна з кожним роком втрачає здатність постачати на міжнародний ринок технічно складну продукцію – у структурі експорту переважає сировина з низьким рівнем доданої вартості. Для зменшення цього дисбалансу і підвищення внеску інноваційних чинників у економічне зростання національної економіки необхідні не тільки рішення органів законодавчої влади для інституційної підтримки інноваційно-інвестиційних проєктів, а й кожен із суб'єктів господарювання промислового сектора (і особливо машинобудування) мусить оптимізувати свої зусилля із розвитку інноваційного потенціалу – як за ресурсною, так і за організаційною складовою. Цільовою функцією такої оптимізації має бути зростання складності економічної діяльності. Ця складність на ринку оцінюється не так у техніко-технологічній площині, як через ринкову (споживчу) цінність продукції..

На нашу думку, з погляду реалізації цільової функції, важливо диференціювати структурні елементи інноваційного потенціалу за їх місцем у процесі створення споживчої цінності. Залежно від значущості цих складових у досягненні цілей максимізації споживчої цінності для різних цільових груп споживачів, можна буде розробляти програму розвитку інноваційного потенціалу підприємства.

Інноваційний потенціал підприємства є структурованою множиною його функціональних підрозділів, що відповідають за певне ресурсне забезпечення інноваційної діяльності; вони поєднані між собою перехресними скалярними і спонтанними зв'язками, які формують інформаційні потоки в ході вирішення інноваційних завдань. Авторське трактування структурно-функціональної моделі інноваційного потенціалу суб'єкта підприємництва, яке впливає із поданого у [304] відображення значущості певних функціональних сфер управління формувати суттєві конкурентні переваги у сучасному бізнес-просторі, проілюстровано рис. 5.5.



Рис. 5.5. Структура інноваційного потенціалу суб'єкта підприємницької діяльності

Джерело: розробка автора

У роботі [562] автором підкреслювалось, що інноваційний потенціал визначає динамічні характеристики будь-якої підприємницької структури – її

адаптивну і проактивну гнучкість у сфері створення споживчих цінностей і їх комерціалізації. І якщо адаптивна гнучкість забезпечується ресурсною і компетентнісно-функціональною складовою інноваційної діяльності, то проактивна – компетентнісно-мотиваційною. У контексті цього твердження було запропоновано розглядати інноваційний потенціал підприємства у світлі двох взаємопов'язаних складових:

а) ресурсно-функціональної – у вигляді сукупності ресурсів, функціонально необхідних і достатніх для здійснення результативного інноваційного процесу в руслі обраної стратегії діяльності; і тут високий інтелектуальний потенціал працівників функціонально забезпечує залучення у інноваційний і виробничий процес ті ресурси матеріального і нематеріального характеру, які необхідні для своєчасного реагування на зміну кон'юнктури ринку чи інших чинників зовнішнього середовища;

б) компетентнісно-мотиваційної – у формі взаємовигідних для учасників організаційно-економічних умов співпраці, що створюють мотиваційне (а значить – і компетентнісне) середовище ефективної інноваційної діяльності.

Взаємодія цих складових і формує адаптивну й проактивну гнучкість суб'єктів господарювання, їх спроможність до створення споживчих цінностей і реалізації конкурентних стратегій. Згідно цього взаємозв'язку і доцільно розглядати структуру і вектори розвитку ресурсно-інноваційного потенціалу підприємства, а також – учасників інтеграційних утворень.

Розвиток інноваційного потенціалу (ІП) кожного підприємства вимагає вкладання коштів, що потребує вирішення оптимізаційного завдання у сфері понесення відповідних витрат з погляду їх оптимальної корисності. Це означає, що необхідно позиціювати інноваційний потенціал підприємства (ІПП) як функцію корисності, яка має оцінюватися в параметрах граничної корисності (що впливає із закону граничної корисності). Це означає врахування прямого зв'язку величини вкладених у формування ІПП коштів, з їх цінністю для його цільового використання – результативної інноваційної діяльності зі створення продуктів, що мають споживчу цінність. Проте слід диференціювати зміст

дефініцій корисності і цінності відносно заходів із розвитку ІПП. Так, можуть вважатися корисними заходи, спрямовані на підвищення інноваційної активності підприємства. Проте у разі надмірності витрат на їх реалізацію, цінність таких заходів зменшується. Зважаючи на це, рівень цінності проєктованих/реалізованих заходів доцільно визначати таким результатом їх упровадження, завдяки якому зростатиме як інноваційна активність, так і ефективність інноваційної діяльності підприємства. Відтак, з погляду теорії цінності, із сукупності альтернатив необхідно надавати перевагу тому заходу, який більшою мірою сприятиме підвищенню ефективності інноваційної діяльності підприємства.

Беручи до уваги значну кількість чинників, що впливають на формування ринкової ціни товару (та відображають його споживачу цінність), необхідно виокремити у їх сукупності ті складові інноваційного потенціалу, розвиток яких принесе кращий результат з погляду цілей його максимізації. У роботі [608] нами запропоновано вирішити це оптимізаційне завдання шляхом економіко-математичного моделювання.

Вихідною гіпотезою вирішення поставленого завдання обрано тезу, що за рахунок розвитку ІП підприємства за його структурними складовими має бути максимізовано його (підприємства) здатність до створення споживчих цінностей на цільових ринках – і це сприятиме збільшенню обсягів реалізації продукції та зростанню прибутку.

Таким чином, з огляду на те, що ІПП є структурованою множиною функціональних підрозділів підприємства, які поєднані між собою динамічними зв'язками для здійснення ефективних комунікацій при вирішенні інноваційних завдань, оптимізаційне моделювання полягає у визначенні такого співвідношення функціональних можливостей структурних елементів ІПП, яке б максимізувало здатність підприємства до створення і комерціалізації продукції, що має конкурентну споживчу цінність на цільових ринках. Оскільки будь-яке підприємство є економічною організацією, найбільш очевидним критерієм оптимізації витрат на розбудову ІПП буде прибуток від

реалізації продукції споживачам. Адже не можна заперечити, що результатом реалізації інновацій має бути так званий підприємницький прибуток – вищий, ніж від реалізації традиційних бізнес-процесів. Однак чіткіше визначення параметрів цієї залежності для конкретного підприємства потребує індивідуального підходу.

Отже, визначимо умови вирішення задачі оптимізації розвитку ІПП за критерієм максимізації його прибутку. Припустимо, що існує K варіантів функціонально-ресурсної структури ІП підприємства (де $K = 1, 2, 3, \dots$), тоді аналіз їх здатності максимізувати цільову функцію має починатися з міркування, що таких варіантів всього один. Тобто, варіант $K = 1$ не передбачає ніякого вибору, однак практично (а не теоретично) такий варіант у динамічній соціально-економічній системі, якою є підприємство, не може існувати. Тому приймемо, що вибір завжди існує і це означає, що $K \geq 2$. Тоді IP_k є k -м варіантом ІП підприємства (ІР – Innovative Potential), а вибір оптимального із можливих альтернатив здійснюватимемо із множини (сукупності) всіх варіантів $\{IP_k\}_{k=1}^K$. Тоді, виходячи із обраного нами критерію максимізації прибутку оптимізаційна задача формалізується таким чином:

$$IP^* \in \arg \max_{\{IP_k\}_{k=1}^K} p(IP_k), \quad (5.21)$$

де $p(IP_k)$ є прибутком підприємства, яке впродовж планованого періоду сформувало k -й варіант ресурсно-функціональної структури свого інноваційного потенціалу. Очевидно, що $IP^* \in \{IP_k\}_{k=1}^K$.

Зрозуміло, що прибуток формується від різних видів діяльності – як від упровадження новинок, так і від здійснення традиційних бізнес-процесів. І це слід брати до уваги та відповідним чином відображати у формалізованому поданні задачі (5.21). Проте в даному разі ми використовуємо узагальнений зміст категорії прибуток, способи формування якого (і види) уточнюються для конкретного підприємства, специфіки його продукції, умов діяльності на

певних цільових ринках споживачів. Крім того, $p(IP_k)$ може означати рівень прибутковості (рентабельність), якщо це закладається в умови оптимізаційної задачі. І навіть більш узагальнено – задану на дискретній множині $\{IP_k\}_{k=1}^K$ функцію $p(IP)$ також можна вважати корисністю, окремим випадком якої виступатимуть певні фінансові результати підприємства чи коефіцієнти, які відображають економічну ефективність його діяльності (прибутки, рентабельність тощо). Та здебільшого критерієм доцільно обирати нормалізовану чи стандартизовану величину прибутку, отриману протягом планованого періоду (місяць, рік).

Проте в кожному разі, незалежно від обраного критерію, яким може виступати прибуток, він є результатом взаємодії підприємства, що має певний формат ІІ, із зовнішнім середовищем господарювання. Тобто, є реакцією цього середовища на реалізацію ІІ підприємства, втіленого у продуктах, що мають споживчу цінність для цільових аудиторій. Ця реакція має бути врахована. Для цього позначимо через $p_l(IP_k)$ варіант прибутку підприємства, який воно отримує за k -того варіанту свого інноваційного потенціалу при взаємодії з l чинниками конкурентного середовища. Тобто, спрощено приймемо, що l – це множина конкурентів, хоча чинники конкурентної взаємодії можуть розглядатись і ширше. Наприклад, якщо один і той же конкурент використовує сукупність інструментів впливу на поведінку споживачів (демпінг, кращий сервіс, гнучкі умови платежів, Інтернет-продаж тощо)

Тоді формалізація задачі (5.21) набуде вигляду (5.22):

$$IP^* \in \arg \max_{\{IP_k\}_{k=1}^K} p_l(IP_k), \quad (5.22)$$

де $l = \overline{0, M}$ за максимально можливого числа чинників конкурентної взаємодії M , що також залежить від сукупності умов ($M = 0, 1, 2, \dots$, – хоч умови $M = 0$ практично відсутні в ринковій економіці).

З урахуванням зазначених умов задачі оптимізаційного моделювання (5.22), сформуємо певну сукупність часткових задач, які описуватимуть відповідну кількість малопрогнозованих чинників конкурентної взаємодії:

$$IP^* \in \arg \max_{\{IP_k\}_{k=1}^K} p_0(IP_k), \quad (5.23)$$

$$IP^* \in \arg \max_{\{IP_k\}_{k=1}^K} p_1(IP_k), \quad (5.24)$$

...,

$$IP^* \in \arg \max_{\{IP_k\}_{k=1}^K} p_M(IP_k). \quad (5.25)$$

За варіанту задачі (5.23) конкурентна взаємодія відсутня (ймовірно, це тимчасово). За варіанту (5.24) – підприємство має на ринку одного конкурента або стикається із одним чинником конкурентної взаємодії, і т. д. Варіант задачі (5.25) характеризує максимальну інтенсивність протидії конкурентів (високо конкурентний ринок, на який складно увійти). Одночасне існування кількох варіантів задач характеризує або високу мінливість ринку (наприклад, кон'юнктура ринку змінюється впродовж дня). Або ж, за наявності різних чинників конкурентної взаємодії, причому їх число та сила впливу зростають. Це спричиняє зростання кількості простих задач типу (1). Як наслідок, замість тривіальної задачі оптимізації (1) з припущеннями, що функція $p(IP)$ на множині $\{IP_k\}_{k=1}^K$ відома, мусимо вирішувати задачу багатокритеріальної оптимізації (5.23) – (5.25).

Водночас, крім обраного для вирішення оптимізаційної задачі критерію максимізації прибутку підприємства, який значною мірою залежить від тих складових ІІ підприємства, які формують функціональні характеристики споживчої цінності, слід брати до уваги економічні ризики, що впливають із когнітивної складової споживчої цінності і опосередковано визначаються комунікаційно-інтерфейсною частиною ІІ, яка формує імідж підприємства (його торгову марку) [616]. Ця залежність розширює оптимізаційну задачу –

адже необхідно максимізувати прибуток з урахуванням не тільки конкурентної протидії, а й мінімізуючи ризики ринкового несприйняття продукції споживачами. Тобто, на дискретній множині $\{IP_k\}_{k=1}^K$ з'являється додаткова оптимізаційна задача:

$$IP^* \in \arg \min_{\{IP_k\}_{k=1}^K} r(IP_k), \quad (5.26)$$

де $r(IP_k)$ є ризиком несприйняття інновації ринком, внаслідок чого підприємство може втратити цільовий його сегмент (наприклад, функціонально досконала розробка не знайшла свого споживача через її невдале позиціонування на ринку).

Тому, враховуючи l факторів конкурентної взаємодії, замість задачі (5.26) більш правомірно формалізувати задачу мінімізації ризиків таким чином:

$$IP^* \in \arg \min_{\{IP_k\}_{k=1}^K} r_l(IP_k), \quad (5.27)$$

звідси маємо $M + 1$ задач мінімізації ризиків:

$$IP^* \in \arg \min_{\{IP_k\}_{k=1}^K} r_0(IP_k), \quad (5.28)$$

$$IP^* \in \arg \min_{\{IP_k\}_{k=1}^K} r_1(IP_k), \quad (5.29)$$

$$IP^* \in \arg \min_{\{IP_k\}_{k=1}^K} r_M(IP_k). \quad (5.30)$$

Таким чином, з урахуванням необхідності одночасного розв'язання задач (5.23) – (5.25) і (5.28) – (5.30) (тобто, одержання єдиного розв'язку IP^*), формуємо і вирішуємо багатокритеріальну оптимізаційну задачу:

$$IP^* \in \arg \max_{\{IP_k\}_{k=1}^K} p_l(IP_k) \text{ при } l = \overline{0, M} \quad (5.31)$$

та

$$IP^* \in \arg \min_{\{IP_k\}_{k=1}^K} r_l(IP_k) \text{ при } l = \overline{0, M}. \quad (5.32)$$

Для того, щоб отримати розв'язок даної задачі, треба оцінити $M+1$ функцію $\{p_l(IP_k)\}_{l=0}^M$ та $M+1$ функцію $\{r_l(IP_k)\}_{l=0}^M$ на скінченній множині варіантів форматів інноваційного потенціалу підприємства $\{IP_k\}_{k=1}^K$. Це доцільно зробити, застосовуючи методи експертних оцінювань і аналізу ієрархій [413; 473].

За наявності K варіантів ІП для кожного $l = \overline{0, M}$, подамо матрицю попарних порівнянь для оцінки функції $p_l(IP)$ через $P_l = [p_{ik}^{(l)}]_{K \times K}$. Зауважимо, що елементам матриці P_l (яка є додатною обернено-симетричною матрицею K -го порядку), притаманні наступні властивості:

$$p_{kk}^{(l)} = 1 \quad \forall k = \overline{1, K} \text{ та } p_{ik}^{(l)} = \frac{1}{p_{ki}^{(l)}}. \quad (5.33)$$

За стандартами методу аналізу ієрархій співвідношення між i -м та k -м варіантами ІП (IP_i та IP_k) експерти оцінюють таким чином:

$$p_{ik}^{(l)} \in \left\{ \frac{1}{9}, \frac{1}{8}, \frac{1}{7}, \frac{1}{6}, \frac{1}{5}, \frac{1}{4}, \frac{1}{3}, \frac{1}{2}, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9 \right\},$$

де $p_{ik}^{(l)}$ – це усереднене за групою експертів експертне судження. При цьому матимемо на увазі таке трактування думок експертів (табл. 5.7).

Згідно методу аналізу ієрархій, числа (1, 3, 5, 7, 9 та їх обернені значення) є головними числами експертних оцінок. Числа 2, 4, 6, 8 та їх обернені значення використаємо для полегшення досягнення компромісів між тими експертними оцінками, які дещо відрізняються від основних чисел. Наше завдання – визначити пріоритети усіх варіантів ІП $\{IP_k\}_{k=1}^K$, що зроблено нами у роботі [618].

Таблиця 5.7

Значення експертних суджень щодо порівняльної корисності варіантів IP_i та IP_k для отримання цільового прибутку за j факторів конкурентної взаємодії

Усереднене значення експертного судження	Порівняльна корисність варіантів IP_i та IP_k щоб отримати прибуток за l факторів конкурентної взаємодії
$p_{ik}^{(l)} = 1$	IP_i та IP_k є рівнозначно корисними
$p_{ik}^{(l)} = 3$	IP_i є дещо корисніший, ніж IP_k
$p_{ik}^{(l)} = 5$	IP_i є значно кориснішим, ніж IP_k ;
$p_{ik}^{(l)} = 7$	IP_i є явно кориснішим за IP_k
$p_{ik}^{(l)} = 9$	IP_i абсолютно переважає IP_k

Пріоритет i -го варіанту $\tilde{a}_i^{(l)}$ будемо визначати так:

$$a_i^{(l)} = \sqrt[K]{\prod_{k=1}^K p_{ik}^{(l)}}, \quad (5.34)$$

після чого

$$\tilde{a}_i^{(l)} = \frac{a_i^{(l)}}{\sum_{k=1}^K a_k^{(l)}}, \quad i = \overline{1, K}. \quad (5.35)$$

Пріоритетам властиві нормовані оцінки:

$$\tilde{a}_i^{(l)} > 0 \text{ та } \sum_{i=1}^K \tilde{a}_i^{(l)} = 1 \quad \forall i = \overline{1, K}.$$

Визначивши пріоритети, оцінюємо узгодженість матриці P_l . Для цього обрахуємо її максимальне значення:

$$\lambda \sum_{k=1}^K \sum_{i=1}^K p_{ik}^{(l)} \cdot \tilde{a}_k^{(l)} \max. \quad (5.36)$$

У разі доброї узгодженості значення є достатньо близьким до K . Індекс узгодженості обчислюємо так:

$$I_{cons} = \frac{\lambda_{\max} - K}{K - 1}, \quad (5.37)$$

Відношення узгодженості знаходимо за формулою:

$$r_{cons} = \frac{I_{cons}}{I_K}, \quad (5.38)$$

де I_K є середнім випадковим індексом для додатної оберненосиметричної матриці порядку K ; він обирається з відомої таблиці. Задовільній узгодженості матриці попарних порівнянь відповідають експертні судження, за яких $r_{cons} \leq 0.1$.

Аналогічні викладення правомірні і для функції ризиків $r_l(IP_k)$. В підсумку залишається розв'язати однокритеріальну задачу

$$IP^{**} \in \arg \max_{\{IP_k\}_{k=1}^K} H(IP_k) \quad (5.39)$$

Узагальнено алгоритм вибору оптимального варіанту розвитку інноваційного потенціалу підприємства подано на рис. 5.6. Використання даного алгоритму дає змогу обрати оптимальну структуру ІП підприємства IP^{**} , яка здатна максимізувати потоки створення споживчої цінності на визначеному стратегічними планами сегменті цільового ринку.

Практична апробація розробленої моделі оптимізації структури інноваційного потенціалу підприємства з урахуванням внеску окремих його складових у зростання здатності підприємства до створення споживчих цінностей (нарощування маси прибутку) здійснена на основі характеристик ІП ПАТ “Укрелектроапарат”.

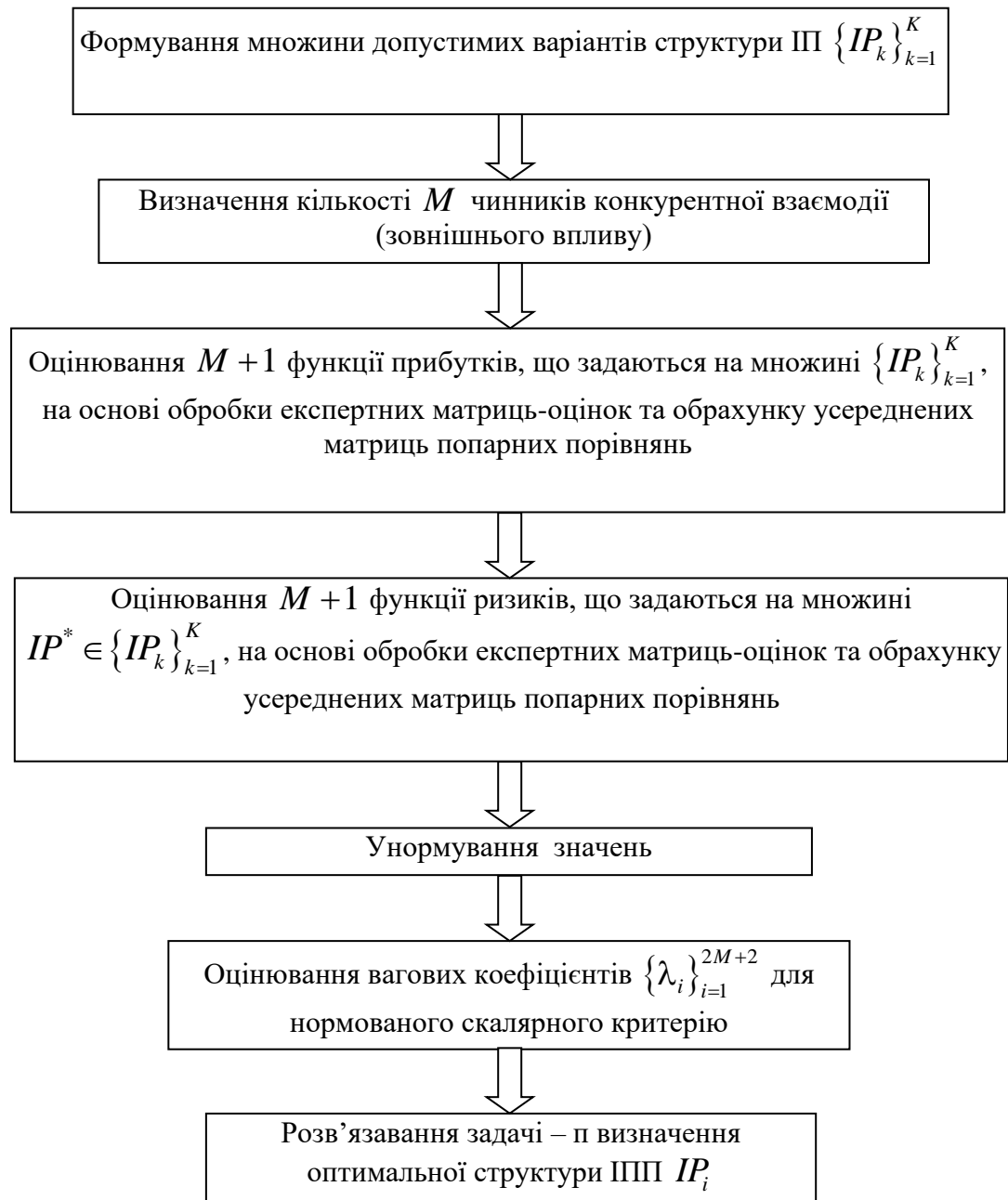


Рис. 5.6. Алгоритм оптимізації розвитку ПП підприємства з використанням усереднених матриць попарних порівнянь

Джерело: авторська розробка

З огляду на специфіку діяльності ПАТ “Укрелектроапарат” (підприємство працює на ринку товарів виробничо-технічного призначення з високим рівнем індивідуалізації експлуатаційних параметрів), розвиток його ПП в основному відбувався у сферах інженерно-конструкторського і технологічного проектування. Тобто, в межах технологічної складової формування споживчої

цінності. На думку керівництва, це давало змогу максимізувати споживчу цінність продукції для індивідуальних замовників і мінімізувати ризики неприйняття продукції ринком.

Вважаємо, що завдання мінімізації ризиків, пов'язаних із вкладанням коштів у розвиток структурних складових ІПП мають вирішуватися у всіх функціональних сферах управління підприємством. Тому для оцінки ризиків доцільно обрати експертів з числа тих працівників апарату управління, які задіяні у реалізації основних управлінських функцій, що відповідають за розвиток інноваційного потенціалу підприємства. На нашу думку, це такі служби як фінансова, маркетингова, головного інженера (управління технологічним оновленням) і управління персоналом. З огляду на те, що ризики, які можуть мати вплив на успішність інноваційних змін, відрізняються за силою впливу, силу впливу виділених груп факторів визначили за допомогою методу аналізу ієрархій. Узгодження думок експертів оцінювали за допомогою коефіцієнта конкордації. Рівень узгодженості думок виявився високим – коефіцієнт конкордації дорівнює 0,516.

Найвищу оцінку компетентності фахівців у недопущенні ризику отримала служба головного інженера, яка обґрунтовувала і здійснювала технологічні зміни. Експерти впевнені у тому, що залучені технології є достатньо гнучкими, надійними в експлуатації і здатними забезпечувати необхідні параметри якості при виробництві нових споживчих цінностей, що й було підтверджено практикою діяльності підприємства після здійснення інноваційних змін. За оцінками експертів, найбільші ризики при реалізації проектів розвитку інноваційного потенціалу на підприємстві були допущені підсистемою фінансового менеджменту – залучення капіталу для технологічного оновлення відбувалось за рахунок переважно кредитних ресурсів.

В той же час експерти вказали на недостатній рівень розвитку маркетингової складової ІП, яка функціонально призначена для роботи зі споживачами. Ризики полягають у однобічній концентрації уваги на питаннях дослідження ринків для виявлення нових запитів споживачів і недостатній увазі

для просування на ринок уже розроблених зразків продукції, що зумовлює зростання питомих інноваційних витрат і, як наслідок, зменшення прибутковості діяльності

Експерти вказали також на значний вплив на ризики зростання інноваційного потенціалу служби управління персоналом. І хоча загалом ними відзначено наявність у ключового персоналу необхідних фахових компетенцій (як у сфері проектування нових споживчих цінностей, так і у сфері технологічного забезпечення їх виробництва у стислі терміни), проте висловлено сумніви у адекватності стимулювання за результативність інновацій. Працівники дослідно-конструкторського і технологічного відділів вважають недостатньою свою винагороду порівняно із цінністю трудового внеску. І це засвідчує важливість розвитку інтерфейсної складової інноваційного потенціалу підприємства, яка формує мотиваційне середовище інноваційної діяльності. Це потребує використання взаємопов'язаних єдиною системою координат технологій мотивування, які б включали стратегічний, тактичний і оперативний аспекти створення споживчих цінностей. Відповідні рекомендації розроблені для ПАТ “Укрелектроапарат” і позитивно сприйняті керівництвом.

Аналогічні підходи до визначення напрямів розвитку інноваційного потенціалу доцільно використовувати і в контексті розбудови мережевого стратегічного партнерства для реалізації проектів “зеленого підприємництва”. Особлива увага має приділятися залученню у бізнес-мережу специфічних ресурсів, які посилюватимуть екологізацію бізнес-процесів або їх ефективність. Об'єднаний капітал учасників мережі відкриває їм ширші перспективи для участі в програмах ЄБРР, спрямованих на підтримку проектів сталого розвитку. Однак для такого об'єднання учасникам важливо бачити, яких результатів може досягти кожен із них. А відтак – наскільки очікувані результати можуть мотивувати їх до реалізації спільних проектів (наприклад, екологічної оптимізації бізнес-процесів, які здійснюються учасниками партнерства).

Для інтегрованих підприємницьких структур малого та середнього бізнесу важливим завданням стратегічного характеру є формування того обсягу організаційних знань (у вигляді ключових компетенцій), який би надавав можливість не лише утримувати позиції на обраному сегменті ринку, а й розширювати свою ринкову присутність. Необхідною умовою обміну організаційним знанням є довіра між учасниками об'єднання, яка опирається на їх особисту репутацію. Водночас програма організації внутрішнього навчання для опанування працівниками нових компетенцій у сфері розвитку продуктів і ринку має вписуватися у загальну систему управління розвитком персоналу і ґрунтуватися на попередньо окресленій освітній траєкторії, яка формується з урахуванням обраної стратегії діяльності та переліку необхідних для її реалізації компетенцій (рис. 5.7).



Рис. 5.7. Підсистема управління розвитком компетентнісної складової в контексті загальної стратегії інтегрованої бізнес-системи

Джерело: розробка автора, опубліковано у [320].

Надзвичайно важливо при цьому релевантно здійснити загальну оцінку наявного портфеля компетенцій підприємства і правильно визначити ті додаткові знання, які необхідні для перетворення цього портфеля у якісно новий, достатній для формування підприємством конкурентних переваг в контексті обраної стратегії і з урахуванням стратегічних пріоритетів сталого розвитку. Релевантність полягає в тому, що потреба в нових специфічних компетенціях має визначатися з урахуванням їх значущості для реалізації конкурентної бізнес-стратегії у сфері “зеленого” підприємництва.

Як зазначалось нами у [321], програма розвитку персоналу конкретного учасника інтегрованої підприємницької структури має вибудовуватися на основі аудиту наявних компетенцій, їх якісного рівня, причому в контексті портфеля компетенцій, що є пріоритетними для реалізації спільного проєкта розвитку і з визначенням їх важливості у загальній сукупності компетенцій. За результатами такого аудиту оцінюються можливості перехресного обміну знаннями всередині підприємницької мережі, а відтак – обираються форми та методи навчання за встановленими заздалегідь критеріями, що засвідчують рівень опанування працівниками нових знань і навичок їх практичного використання (фаховими компетенціями). Для інтегрованих підприємницьких структур важливим є формування тих компетенцій, які забезпечать нові можливості та розширення ринків.

Таким чином, лише після аудиту компетенцій персоналу, який покаже відсутність ключових компетенцій у функціональних сферах управління, які потрібні для реалізації спільних для учасників інтегрованої підприємницької структури проєктів, розробляється програма розвитку компетенцій (наприклад, у напрямках, що охарактеризовані у табл. 5.7, яка побудована нами для реалізації цілей проєкту переходу переробного підприємства харчової промисловості на безвідходні технології.

Таблиця 5.8

Зв'язок розвитку компетенцій у основних функціональних сферах підприємства із результуючими показниками

Завдання підсистеми управління згідно проєкта розвитку	Шляхи реалізації завдань	Зміст окремих заходів	Очікувані результати для працівників	Результуючий показник для підприємства
<i>Управління персоналом</i>				
Формування системи розвитку професійних компетенцій персоналу відповідно до стратегічних цілей	Внесення змін до кадрової політики з метою заохочення розвитку професійних компетенцій. Формування системи обміну знаннями	<ul style="list-style-type: none"> - систематичний аудит професійних компетенцій персоналу в контексті стратегічних цілей; - розробка цільових освітніх програм у контексті специфіки проєкту - стимулювання розвитку професійних компетенцій працівників 	<ul style="list-style-type: none"> - посилення вмотивованості працівників до реалізації свого інтелектуального потенціалу; професійно-кваліфікаційний розвиток працівників; - створення компетентної основи реалізації проєкту 	Досягнення запланованих обсягів реалізації нової продукції та планованої норми і суми прибутку
<i>Управління процесами</i>				
Підвищення гнучкості, ресурсощадності і екологічної безпечності виробничої системи	Проголошення принципу раціоналізації операційної діяльності одним із головних і підтримка його матеріальним стимулюванням	<ul style="list-style-type: none"> - пропозиції щодо розвитку інженерно-технічних компетенцій; - використання різних організаційних форм залучення кваліфікованих працівників до вдосконалення виробничих операцій; - стимулювання раціоналізаторства та модернізації технологічних систем 	<ul style="list-style-type: none"> - вдосконалення виробничих та логістичних процесів; - розширення технологічних можливостей підприємства; - прискорення технологічної підготовки до освоєння випуску нових продуктів і розширення лінійки продуктового ряду 	Посилення конкурентних переваг через зниження виробничих витрат; зростання прибутку
<i>Управління маркетингом</i>				
Вдале позиціонування нової продукції на цільовому ринку та її інформаційний супровід	Належне кадрове та мотиваційне забезпечення виконання основних функцій маркетингу	<ul style="list-style-type: none"> - навички аналізу ринків; - формування системи аналітичних показників за результатами діяльності працівників відділу; - введення системи стимулювання за ефективність рекламної кампанії 	Достовірна оцінка конкурентних переваг підприємства на цільових ринках; обґрунтованість розвитку продуктового ряду; фахове маркетингове забезпечення просування нової продукції	Досягнення запланованих обсягів реалізації нової продукції та планованої норми і суми прибутку
<i>Управління фінансами</i>				
Удосконалення управління фінансовими потоками	Належне кадрове та мотиваційне забезпечення управління фінансами	<ul style="list-style-type: none"> - розвитку професійних компетенцій у сфері управління фінансами; - обґрунтування інвестиційних потреб для реалізації проєкту і джерел їх задоволення 	<ul style="list-style-type: none"> - оптимізація процесу збору та аналізу інформації про фінансово-господарську діяльність підприємства; 	Досягнення високого рівня капіталовіддачі від реалізації проєкту

Джерело: розробка автора

Кожному учаснику інтегрованої підприємницької структури варто працювати над тим, щоб бути здатним надати у спільне користування специфічний ресурс, який посилюватиме конкурентні переваги партнерства та може сприяти ресурсній чи ринковій синергії спільної діяльності. Це розширюватиме можливості реалізації конкурентних бізнес-стратегій у сфері “зеленого підприємництва” і створить умови для подальшої розбудови мережевого інноваційно-ресурсного потенціалу учасників.

Висновки до п'ятого розділу

1. Процеси формування структурної збалансованості сталого розвитку національної економіки мають опиратися на обґрунтовані розрахунки з метою виявлення пріоритетних напрямів інноваційно-інвестиційних процесів в перспективних з погляду їх внеску у зростання валового внутрішнього продукту секторах економічної діяльності. У попередніх розділах аргументовано, що одним із таких секторів є харчова промисловість. З використанням економіко-математичного моделювання проаналізовано перспективність технологічного розвитку та інвестування у окремі підгалузі харчової промисловості. За розрахунками синтетичних показників та кластерного аналізу визначено, що до найбільш пріоритетних в інвестиційному плані підгалузей на даний період відносяться: м'ясопереробна, олійно-жирова, рибопереробна, кондитерська, мукомельна та круп'яна, підгалузь із виробництва продуктових наборів та готових страв. Розвиток цих підгалузей є економічно вигідним як з позицій власників капіталу, так і з позицій суспільного інтересу, оскільки забезпечуватиме зростання обсягів доданої вартості в межах національної економіки. Підкреслено, що при формуванні державної економічної політики доцільно диференційовано підходити до створення інвестиційних преференцій для залучення стратегічних інвесторів у ці підгалузі. Зокрема, такі преференції мають надаватися тим підгалузям, що

відповідають динаміці ринків харчової продукції в Україні та можуть збільшувати можливості виходу на ринок Європейського Союзу

2. Однією із стратегічних цілей концепції “sustainable development” є розвиток “зеленого” підприємництва. В агропромисловому секторі це передбачає екологічну оптимізацію бізнес-процесів, що потребує значних інвестицій для здійснення технологічних змін і обмежує варіативність конкурентних стратегій для малих і середніх підприємств. У роботі обґрунтовано вектори і умови спільного розвитку учасників агропромислової бізнес-мережі для реалізації конкурентних бізнес-стратегій у сфері “зеленого підприємництва”.

3. Підкреслено, що склад учасників і структура бізнес-мережі мають забезпечувати адаптивну і проактивну гнучкість бізнес-процесів. Визначено детермінанти цієї гнучкості у структурі сукупного інноваційного потенціалу учасників бізнес-партнерства, який може акумулювати специфічні ресурси і компетенції для конкурентоспроможності “зеленого” підприємництва. Побудовано алгоритм формування стратегічного партнерства власників специфічних ресурсів для реалізації конкурентних бізнес-стратегій у сфері зеленого підприємництва.

4. Змодельовано процеси узгодження стратегічних пріоритетів учасників спільних інвестиційних проєктів розвитку зеленого підприємництва на основі поєднання методологічних підходів теорії ігор та експертного оцінювання, що дало змогу сформуванню практичної інструментарій для оцінки розміру інвестиційного внеску кожного актора у результативність (ефективність) проєкту, виходячи з його місця у ланцюжку створення споживчої цінності та очікуваної корисності для нього від реалізації проєкту. Зазначено, що це забезпечуватиме аргументованість відповідних позицій інвестиційного плану, сприятиме досягненню консенсусу між акторами в ході його формування та в процесах розподілу нової цінності, тим самим підвищуватиметься стійкість партнерства і зацікавленість акторів у подальшій

співпраці для розвитку конкурентного й екологічно безпечного бізнесу, що відповідає пріоритетам сталого розвитку національної економіки.

5. Змодельовано вплив мотиваційного середовища на розвиток ринкових можливостей стратегічного партнерства. Акцентовано на тому, що в цьому процесі важливо спільними зусиллями забезпечувати здатність учасників партнерства до створення нових споживчих цінностей. Зазначено, що в агросекторі доцільно нарощувати спільний інноваційний потенціал учасників партнерства в руслі екологізації виробництва в усіх ланках ланцюжка створення цінності. Вказано на те, що згідно договору про асоціацію з ЄС це даватиме змогу оминати встановлені квоти на сільськогосподарську продукцію, позиціонуючи її як органічну. Сформовано рекомендації для управління розвитком компетентнісної складової інтегрованої бізнес-системи в контексті для забезпечення її збалансованого розвитку.

Результати досліджень, викладені у даному розділі, опубліковано у [209; 304; 306; 314; 323; 340; 562; 567; 569; 571; 618]

В Розділі 5 використано матеріали з відповідним посиланням на такі наукові праці зі списку використаних джерел: [95; 97; 111-113; 152; 215; 285; 339; 416; 419; 442; 452; 459; 504; 508; 517; 520; 524; 528; 537; 538; 542; 548; 579; 608; 609; 611; 612]

ВИСНОВКИ

У роботі запропоновано нове вирішення наукової проблеми щодо теоретичного і методологічного обґрунтування наукових засад процесу розвитку соціально-економічних систем з позиції галузевого та регіонального підходів та розроблено практичний інструментарій формування структурної збалансованості функціонування національної економіки. Результати дослідження дозволили зробити такі висновки:

1. Підтримка позитивної і сталої динаміки розвитку соціально-економічних систем є ключовим завданням суб'єктів прийняття управлінських рішень на усіх ієрархічних рівнях і потребує усвідомлення зв'язку між загальними законами розвитку природи та закономірностями перебігу економічних процесів у соціо-історичному просторі. Гносеологічний аналіз дефініції “розвиток” співвідносно соціально-економічних систем у вигляді графічної експлікації дав змогу візуалізувати зв'язок між основними науковими підходами та основними законами діалектики. Якісні зміни у змісті соціально-економічних систем забезпечують баланс спадковості та мінливості в процесі розвитку. Важливим результатом експлікації є логічно доведений зв'язок між структурними характеристиками системи і здатністю управління підтримувати цей баланс, що стало аргументом для виділення чинника структурної збалансованості національної економіки як основи її сталого розвитку.

2. Базовою засадою дослідження процесу розвитку соціально-економічної системи є різноманітні динамічні та структурні характеристики, які визначаються у залежності від стану самої системи, середовища її функціонування і рівня професійності управління, яке має забезпечити відповідність визначених цілей і отриманих результатів. В глобальному економічному просторі стратегічними цілями управління розвитком доцільно вважати відповідний рівень конкурентоспроможності соціально-економічних систем, який з найбільшою ймовірністю максимізує корисний результат.

3. Еволюційний процес у формуванні соціально-економічних систем відбувається за принципами когерентності та коеволюції, охоплюючи усі структурні елементи і рівні управління, що забезпечується взаємопов'язаністю головних, допоміжних та підпорядкованих цілей і обґрунтованого вибору методів їх реалізації. За результатами аналізу сутності стратегічних пріоритетів Концепції “sustainable development” та виходячи зі змісту обґрунтованого конструктивно-системного методологічного підходу, концепція структурної збалансованості сталого розвитку соціально-економічної системи представляє собою сукупність елементів, призначення і гнучка взаємодія яких забезпечують функціонування її у динамічному ринковому середовищі в заданому суб'єкті управління економічному режимі. Результативним економічним режимом для національної економіки є позитивна динаміка ВВП за одночасної реалізації цілей, що визначають вектор соціального прогресу та екологічної безпеки.

4. За сучасних умов економічного розвитку існуюча система структурно-функціональних взаємозв'язків національної економіки недостатньо ефективна. Відповідно, теорія управління потребує концептуально нового підходу заснованого на релевантній методологічній основі. Зважаючи на домінанту структурної збалансованості Концепції сталого розвитку, побудовано матрицю структурно-функціональних взаємозв'язків національної економіки, складовими якої є: економічна, соціальна, екологічна, технологічна, інституційна. Наповнення функціональним змістом елементів матриці передбачає врахування сучасних підходів теорій конкуренції, еволюції та інституціональної економіки. Синергія структурних елементів забезпечує реалізацію цілей Концепції “sustainable development” та їх комплементарність на макро-, мезо- та макрорівнях. Водночас, реалізація окремих цілей потребує ефективного ринкового механізму, тоді як реалізація інших, вимагає підтримки через регулятивний державний механізм.

5. Узагальнення існуючих теорій економічного зростання дало підставу для висновку про високу динамічність сучасного ринкового контексту, що зумовлено стрімкими темпами науково-технічного прогресу та одночасно

уможлиблює реалізацію структурних зрушень в національній економіці. Технологічні якісні зміни в структурі виробництва відбуваються на основі сукупності принципів технологічного забезпечення збалансованості сталого розвитку: стратегічної спрямованості, технологічної оптимізації, технологічного балансування, мультиплікації ефекту технологічних зрушень в суміжних технологічних системах, відповідності організаційних і технологічних зрушень, інноваційності технологічних змін, інтегральної вимірності результату. При формуванні моделі вищого технологічного устрою, забезпеченні міжгалузевго економічного зростання, досягненні позитивних структурних зрушень в національній економіці України представлені методологічні принципи є ключовим орієнтиром збалансованого сталого розвитку.

6. Наукове бачення впливу структури інституційного середовища на перебіг структурних процесів у соціально-економічних системах формується на основі використання сучасних методологічних підходів інституціональної економіки стосовно структурування інституційного середовища за характером впливу його елементів на економічну поведінку учасників ринку (екстрактивні та інклюзивні інститути). Виходячи з теорії неоінституціоналізму, економічна поведінка суб'єктів ринку детермінується впливом економічних інститутів та ідеологічних конструктів, які в сукупності формують інституційну матрицю країни, не ігноруючи значення як екстрактивних, так і інклюзивних інститутів. Однак, потрібно враховувати, що екстрактивні інститути уповільнюють, навіть блокують можливість трансформаційних змін в національній економіці. Проте, інклюзивні інститути забезпечують трансформацію імперативів економічного зростання за рахунок розвитку соціального капіталу країни, підвищення соціальної активності та залучення у процес якісних змін широких верств населення. З метою реалізації концепції сталого розвитку в інституційну матрицю України має бути закладена система координат, у якій переважатимуть інклюзивні інститути.

7. Формування структурної збалансованості сталого розвитку економіки є багатофакторним процесом і повинно відповідати глобальним економічним

трендам, зокрема високотехнологічному розвитку всіх сфер. Встановлена невідповідність сировинно-ресурсної орієнтації національної економіки України пріоритетам сталого розвитку є наслідком монополізації надмірного використання ресурсного потенціалу країни. Необхідною умовою сталого розвитку країн є достатньо високий індекс економічної складності сукупного продукту, що бере участь у міжнародному обміні товарами і послугами, який доцільно використовувати для визначення напрямів структурних зрушень в національній економіці. Разом з тим, показник економічної складності вітчизняної економіки демонструє доволі низьке значення. Переважно сировинний характер економіки України вимагає структурної збалансованості ресурсного потенціалу, який визначається як комплементарна сукупність матеріальних і нематеріальних ресурсів, співвідношення яких у існуючих та перспективних ланцюгах створення споживчих цінностей забезпечує необхідні для екологічної безпеки рівні відновлюваності і сприяє максимізації загального суспільно-корисного результату та сталій динаміці зростання у глобальному економічному просторі.

8. Системний характер формування інституційного середовища сталого розвитку передбачає мінімізацію впливів ризиків на динаміку соціально-економічного розвитку. Вихідною умовою сприятливого бізнес-середовища є модель інституційного забезпечення механізму формування структурної збалансованості сталого розвитку національної економіки. В основу даної моделі закладена взаємодія екстрактивних та інклюзивних інститутів і ключові структурні інструменти досягнення результативності функціонування економіки на макро-, мезо- та мікрорівнях, що створює мотиваційну основу для інвестиційного забезпечення обґрунтованих інноваційно-технологічних зрушень в галузевому та регіональному розрізі.

9. Забезпечення структурної збалансованості сталого розвитку національної економіки це постійно діючий соціально-детермінований процес, характер якого залежить від узгодженості інтересів стейкхолдерів. На основі матриці “вплив-інтереси” представляється можливість спрямування інтересів

груп зацікавлених осіб на досягнення соціального консенсусу. Визначення конструктивного впливу на розбудову інфраструктури сталого розвитку громадських організацій є результатом адекватного позиціонування стейкхолдерів у матриці.

10. Оцінювання впливу банківського кредитування на показники економічної динаміки суб'єктів підприємництва в Україні методом структурних рівнянь визначило взаємозв'язок між показниками сектору кредитування бізнесу, ефективністю діяльності суб'єктів господарювання та структурою їх капіталу. Виявлена взаємозалежність доводить необхідність залучення фінансування та зміну умов банківських запозичень у розвитку “зеленого” підприємницького сектору.

11. Формування структурної збалансованості сталого розвитку національної економіки можливо за умови творення релевантного інтелектуального капіталу, який, окрім суто професійних, повинен володіти такими компетентностями: критичне мислення, конгїтивна гнучкість, комунікативність, лідерство і командна робота, емоційний інтелект, креативність та ін. Адаптивний механізм відтворення інтелектуального капіталу зорієнтований на використання в секторі послуг вищої освіти та є складовою інноваційних освітніх технологій у середовищі молодих науковців та їх залучення в освітній процес закладів вищої освіти.

12. З огляду на структурованість національної економіки за галузевою та регіональною ознаками і за видами економічної діяльності запропоновано науково-методичний інструментарій обґрунтування перспективних структурних змін на відповідних рівнях, які носять універсальний характер і можуть бути використані для моделювання аналогічних процесів у інших галузях, регіонах чи підприємствах. Основні пропозиції полягають у наданні: 1) науково-методичних рекомендації для обґрунтування структурних змін у межах галузі та підгалузей (на прикладі галузі харчової промисловості); 2) науково-методичних рекомендацій для оцінки доцільності прийняття рішень щодо входження підприємств регіону у процес реалізації спільних

інвестиційних проєктів “зеленого підприємництва” на основі моделювання процесів узгодження стратегічних пріоритетів учасників проєктів; 3) науково-практичних рекомендацій для оптимізації структури інноваційного потенціалу суб’єктів господарювання за критерієм максимізації їх здатності створювати продукти з вищим рівнем споживчої цінності.

Результати дослідження засвідчили, що проблематика формування структурної збалансованості сталого розвитку національної економіки є багатогранною, тому сформовані в роботі наукові положення, концептуальні підходи та рекомендації можуть слугувати методологічною базою для наступних розробок та стратегій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аджемоглу Д., Робінсон Дж. Чому нації занепадають? Походження влади, багатства і бідності / Пер. з англ. О. Дем'янчука. Київ: Наш формат, 2016. 504 с.
2. Азоев Г. Л., Челенков А. П. Конкурентные преимущества фирмы. Москва : ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2000. 256 с.
3. Акції українських агрокомпаній у жовтні зросли в середньому на 10% / Agravery: аграрне інформаційне агентство: веб-сайт. URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/akcii-ukrainskih-agrokompanij-u-zovtni-zrosli-v-serednomu-na-10> (дата звернення 24.10.2020).
4. Алехин А. Б. Измерение конкурентоспособности на национальном и микроэкономическом уровнях: методологические аспекты. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2011. № 5, Т. 3. С. 7–12.
5. Алімова А. Е. Конкуренція і конкурентоспроможність: економічна сутність та чинники впливу. *Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета. Экономические науки*. 2012. Вып. 33. С. 9–13.
6. Аммарі А. О. Класифікація стейкхолдерів на основі взаємних очікувань. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 8. С. 150–155.
7. Амоша А. И., Шевченко В. В. К формированию концепции государственного регулирования ускоренной адаптации предприятий к изменениям экономической среды. *Наукові праці Донецького національного технічного університету. Сер.: економічна*. 2008. Вып. 33–1(128). С. 5–10.
8. Андел І. В. Технологічне оновлення – чинник підвищення конкурентоздатності промислових підприємств регіону на міжнародних ринках. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2015. Вып. 25.1. С. 239–243.

9. Анисимова О. Н. Управление развитием интеллектуального потенциала в процессе адаптации промышленных предприятий к мировому рынку. *Проблемы экономики*. 2012. № 1. С. 59–64.
10. Ансофф И. Стратегическое управление. Москва: Экономика, 1998. 563 с.
11. Антипова Д. А. Механизм лидерского когнитивного предпринимательства в системе повышения качества управления знаниями. *Экономика и предпринимательство*. 2014. № 6. С. 817–823.
12. Антонов создал компанию в Канаде: хотят собирать самолеты АН-74: ЛІГА.БІЗНЕС: веб-сайт. URL: biz.liga.net/ekonomika/transport/novosti/ (дата звернення 26.07.2021)
13. Артёмова Т. І. Глобальне економічне лідерство у контексті ціннісного аналізу. *Економіка України*. 2017. № 5–6. С. 123–135.
14. Афанасьев Н. В., Рогожин В. Д., Рудыка В. И. Управление развитием предприятия: монография. Харьков : ИД “ИНЖЭК”, 2002. 184 с.
15. Бабайлов В. К. Новая парадигма технологии. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*. 2016. № 3(1). С. 72–76.
16. Бавико О. Є., Петренко М. П. Управління структурною перебудовою економіки в умовах постіндустріальних трансформацій. *Ефективна економіка*. 2014. № 12. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3604> (дата звернення 20.06.2020)
17. Базалієва Л. В. Методичні аспекти формування довірчих взаємовідносин підприємства зі стейкхолдерами. *Бізнес інформ*. 2017. № 4. С. 376–385.
18. Базилук А. Інклюзивне зростання як основа соціально-економічного розвитку. *Економіка та управління на транспорті*. 2015. Вип. 1. С. 19–29.
19. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. Москва : Academia, 1999. 378 с.

20. Белоусенко М. В. Общая теория экономической организации. Донецьк: ДонНТУ, 2006. 432 с.
21. Беляєв О., Комяков О. Інституціональні аспекти як передумови економічної трансформації перехідного періоду. *Наукові праці Донецького національного технічного університету. Сер.: економічна*. 2003. Вип. 55. С. 5–9.
22. Березина А. М. Концепция устойчивого развития как модель гармоничного управления процессами развития общества. *Экономика. Государство. Общество*. 2010. № 1 (1).
23. Бестужев-Лада И. В. Альтернативная цивилизация. Москва : Гуманист, изд. центр ВЛАДОС, 1998. 352 с.
24. Білорус О. Г. Економічна глобалістика. Світ-система глобалізму : монографія. Київ : Ун-т “Україна”, 2016. 533 с.
25. Білорус О. Г. Імперативи стратегії розвитку України в умовах глобалізації. *Економіка України*. 2001. №11. С. 4–13.
26. Білорус О. Г. Інтровертний геоекономічний розворот США та його потенціальні глобальні наслідки. *Економіка України*. 2017. № 5–6. С. 67–77.
27. Блауберг И. В., Юдин Э. Г. Становление и сущность системного похода. Москва : Наука, 1973. 334 с.
28. Бобух І., Герасимова О. Інклюзивні та екстрактивні інститути: Україна на перехресті структурних змін. *Економіст*. 2019. № 4. С. 26–34.
29. Богатирьов І. О. Ефективність розвитку підприємств. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2006. № 1. С. 73–79.
30. Богацька Н. М., Сімакович М. В. Особливості економічної сутності розвитку підприємства. URL: <http://www.jurnal.org/articles/2014/ekon71.html> (дата звернення 19.08.2019).
31. Богданов А. Тектология. Всеобщая организационная наука: в 2-х кн. Москва : Экономика, 1989. Кн. 1. 303 с.; кн. 2. 351 с.
32. Болотіна Є. В., Шубна О. В. Інституціональні матриці суспільства та трансформаційна економіка України. *Бізнес-Інформ*. 2016. № 10. С. 14–21.

33. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. Изд. 7-е, доп. Москва: Институт новой экономики, 2011. 1472 с.
34. Борщук Є. М. Основи теорії стійкого розвитку еколого-економічних систем: монографія. Львів : Растр-7, 2007. 435 с.
35. Бранденбургер А. Нейлбафф. Б. Co-competition. Конкурентное сотрудничество в бизнесе. Москва : Омега-Л. 2012. 352 с.
36. Буркинський Б. В., Степанов В. Н., Харичков С. К. Економіко-екологічні основи регіонального природопольовання і розвитку. ИПРЭЭИ НАН України. Одеса : Фенікс, 2005. 575 с.
37. ВанСин С., Ковалев М. Китай строит економіку знаній. *Вестник асоціації белорусских банков*. 2015. № 6. С. 3–11.
38. Василенко В. Технологічні уклади в контексті стремління економічних систем к ідеальності. *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2013. Вип. 1(8). С. 65–72.
39. Василенко В. А. Організаційно-циклічна і структурно-функціональні моделі розвитку організації. *Культура народів Причорномор'я*. 2004. № 56. Т. 1. С. 100–107.
40. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. Київ, Ірпінь: ВТФ “Перун”, 2009. 1736 с.
41. Вернадский В. И. Биосфера и ноосфера. Москва: Рольф, 2002. 573 с.
42. Верхотурова Т. А. Развитие финансовых институтов инновационной инфраструктуры России. *Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов*. 2010. № 3. С. 75–77.
43. Видобуток рідкоземельних металів: як пандемія коронавірусу вплинула на галузь? Національна Асоціація добувної промисловості України: веб-сайт URL: neiau.org/vydobutok-ridkozemelnyh-meteliv-yak-pandemiya-koronavirusu-vplynula-na-galuz (дата звернення 18.10.2020).
44. Вільямсон О. Е. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів. Київ : АртЕк, 2001. 472 с.

45. Вініченко О. М. Характеристика, види та сутність розвитку підприємства. *Агросвіт*, 2015. № 15. С. 49–57.
46. Вінничук Ю., Головнєв С. 200 найбільших компаній України 2019 року. URL: https://biz.censor.net/resonance/3218608/200_payiblshih_kompanyi_ukrani_2019_roku (дата звернення 4.02.2020 р.).
47. Вітчизняні агровиробники продовжують випускати фальсифіковане масло / Аграрна правда: веб-сайт URL: <https://agrarna-pravda.com/2018/10/04/> (дата звернення 4.10.2018 р.).
48. Власюк В. Що не так з капітальними інвестиціями в Україні. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2021/05/6/673627/> (дата звернення 18.07.2021).
49. Войнаренко М. П. Кластери в інституційній економіці : монографія. Хмельницький : ХНУ, 2011. 502 с.
50. Войнаренко М. П. Кластери як полюси зростання конкурентоспроможності регіонів. *Економіст*. 2008. № 10. С. 27–30.
51. Вольчик В. В., Кривошеева-Медянцева Д. А. Институты, технологии и возрастающая отдача. *Journal of Institutional Studies*. 2015. Т. 7. № 1. С. 45–58.
52. Вольчик В. В. Институциональная и эволюционная экономика: учебное пособие. Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ, 2011. 228 с.
53. Воронкова А. Е. Калюжна Н. Г., Отенко В. І. Управлінські рішення у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства: організаційний аспект : монографія. Харків : ВД “ІНЖЕК”, 2008. 512 с.
54. Гавкалова Н. Л., Маркова Н. С. Формування та використання інтелектуального капіталу : наукове видання. Харків : Вид. ХНЕУ, 2006. 284 с.
55. Гаврилова Н. М. Современная трансформация инфраструктурного обеспечения национальной инновационной системы России : автореф. дисс. д.э.н. 08.00.05. Москва, 2016. 40 с.

56. Гапоненко А. Л., Панкрухин А. П. Стратегическое управление: учеб. для вузов. Изд.2-е, стер. Москва: Издательство ОМЕГА–Л, 2006. 464 с.
57. Гегель Г. В. Ф. Сочинения: в 14 т. /пер. с нем. Б. Г. Столпнер. Ленинград : Партийное издательство, 1932. – Т. 9, Кн. 1. Лекции по истории философии. 340 с. URL:<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=41134> (дата звернення: 09.07.2020).
58. Геец В. М. Барьеры на пути развития промышленности на инновационной основе и возможности их преодоления. *Экономика Украины*. 2015. № 1. С. 4 – 25.
59. Геець В. М., Гриценко А.А. Вихід з кризи. *Економіка України*. 2013. № 6 (611). С. 13–15.
60. Гелей С., Мочерний С. Революція: Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3. [Редкол.: С. В. Мочерний (від. ред.) та ін.] Київ : Видавничий центр “Академія”. 2002. 952 с.
61. Гельвановский М., Жуковская В. Конкурентоспособность на микро-, мезо-, макроуровневом измерении. *Российский экономический журнал*. 2005. №3. С. 67–70.
62. Генрего Ю. О., Поліщук Є. А., Василичен Ю. В. Інноваційна політика: функції стейкхолдерів в процесі її формування. *Ефективна економіка*. 2018. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/7_2018/32.pdf (дата звернення: 19.08.2020).
63. Герасимчук З. В. Регіональна політика сталого розвитку: теорія, методологія, практика: монографія. Луцьк: Надстир'я, 2008. 528 с.
64. Глазьев С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. Москва: ВладДар, 1993. 310 с.
65. Глазьев С. Ю. О задачах структурной политики в условиях глобальных технологических сдвигов. *Экономическая наука современной России*. 2007. № 3. Ч.1 . С. 49-61

66. Глобальна економіка ХХІ ст. : людський вимір : монографія / Д. Г. Лукьяненко, А. М. Поручник, А. М. Колот та ін. / за заг. ред. Д. Г. Лукьяненка та А. М. Поручника. Київ : КНЕУ, 2008. 420 с.
67. Глобальне партнерство в парадигмі сталого розвитку: освіта, технології, інновації : монографія / за заг. ред. О. Ю. Березіної, Ю. В. Ткаченко. Черкаси: Видавець Чабаненко Ю.А., 2017. 524 с.
68. Глобальний Договір ООН в Україні. URL: <https://globalcompact.org.ua/pro-nas/tsili-stijkogo-rozvytku/> (дата звернення: 11.03.2020).
69. Голдрат Э. М., Кокс Дж. Цель. Процесс непрерывного совершенствования. Минск : Попурри, 2004. 556 с.
70. Гончаров В. И. Шинкевич Н. В. Стратегический менеджмент: цели, задачи, содержание: учеб.-метод. комплекс. Минск : МИУ, 2007. 180 с.
71. Гончарова Н. П. Концептуальные параметры конкурентоспособности национальной экономики. *Актуальні проблеми економіки*. 2006. № 8. С. 43–54.
72. Гохберг Л. М., Кузнецова Т. Е. Инновации как основа экономического роста и укрепления позиций России в глобальной экономике. Москва : ГУ ВШЭ, 2010.
73. Грабовська С. Л. Чолій С. М. Соціальна активність в процесі соціалізації особистості. *Проблеми загальної та педагогічної психології*. 2010. Т. 12, Ч. 1. С. 171–181.
74. Гранберг А., Кибалов Е. Регион БАМа: концепция выхода на траекторию устойчивого развития. *Экономист*. 1996. № 7. С. 12–22.
75. Гречко М. В. Мировые тенденции инновационного развития экономики. *Экономика и предпринимательство*. 2012. № 4 (27). С. 49–53.
76. Гриненко А. М., Кирилюк В. В. Сучасні підходи щодо визначення понять соціальної згуртованості та соціального капіталу. *Соціально-трудова відносина: теорія та практика*. 2017. № 1 (13). С. 135–141.

77. Гриценко А. Системна криза як наслідок базової деструкції економіки України і шляхи її подолання. *Вісник Національного банку України*. 2014. № 5. С. 8–12.
78. Гриценко А. Экономическая политика Украины: институциональная и структурная составляющие. *Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: Економічна*. 2014. № 1. С. 70–79.
79. Гриценко А. А. Институциональная архитектура: объект, теория и методология. *Постсоветский институционализм: монография: /под ред. Р.М. Нуреева, В.В. Дементьева]. Донецк: “Каштан”, 2005. С. 49–74.*
80. Грішнова О. А Міщук Г. Ю. Соціальні інновації у трудових відносинах: суть, види, проблеми реалізації в Україні. *Демографія і соціальна економіка*. 2013. № 2(20). С.167–178
81. Давимука С., Федулова Л. Креативний сектор економіки: досвід та напрями розбудови. Львів, 2017. 528 с.
82. Данилишин Б. М., Кондрашов О. М. Державна підтримка та податкове регулювання підприємницької діяльності в Україні : монографія. Донецьк : Юго-Восток, 2010. 295 с.
83. Данилишин Б. М. Шостак Л. Б. Устойчивое развитие в системе природно-ресурсных ограничений. Киев: СОПС Украины НАНУ, 1999. 367 с.
84. Данилов-Данильян В. И. *Устойчивое развитие и проблемы экологической политики*. Москва : ЭКОС-информ. 1999.
85. Данилов-Данильян В. И. Устойчивое развитие (теоретико-методологический анализ). *Экономика и математические методы*. 2003. Т 39. Вып. 2. Url: <https://econpapers.repec.org/article/scncsemem/39-2-8.htm>
86. Данкевич Є. М., Шегеда О. В. Екологічна складова корпоратизації аграрного бізнесу. *Наука. Освіта. Практика*. 2017. С. 118-124.
87. Данкевич В. Є. Данкевич Є. М., Бондарчук Н. В., Стрільчук В. А. Європейська Зелена угода: дорожня карта збалансованого

природокористування в умовах децентралізації. *Проблеми економіки*. 2021. № 1. С. 185-191.

88. Данюк В. М. Безперервний розвиток персоналу як домінуючий чинник інноваційного виробництва. *Соціально-трудова відносина: теорія та практика*. 2018. № 1. С. 36-49. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/stvttp_2018_1_4 (дата звернення 24.08.2019).

89. Декларация Рио-де-Жанейро про окружающую среду и развитие от 14 июня 1992 года. *Международное публичное право. Сборник документов*. 1996. Т. 2. Москва : БЕК. С. 135-138. Комісія ООН зі сталого розвитку. Офіційна веб-сторінка: URL:: <http://www.un.org/russian/esa/desa/aboutus/dsd.html> (дата звернення 12.05.2019).

90. Дементьев В. Экономика как система власти. Донецк: Изд-во “Каштан”, 2003. 404 с.

91. Дементьев В. В. Что мы исследуем, когда исследуем институты? *TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета)*. 2009. Том 7. № 1. С. 13-30. С.27.

92. Демчишак Н. Б., Мамчук В. В. Роль венчурних фондів у формуванні інноваційного потенціалу економіки України. *Економічна наука. Інвестиції: проекти та досвід*. 2016. № 13. С. 29-34.

93. Державна служба статистики України. Витрати на інновації промислових підприємств за напрямками інноваційної діяльності (2000-2020) URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 11.08.2021).

94. Державна служба статистики України. Витрати на оплату праці підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/kp_ed/kp_ed_u/vopp_ed_u_2019.htm (дата звернення 14.09.2020).

95. Державна служба статистики України. Діяльність підприємств. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 22.05.2020).

96. Державна служба статистики України. Кількість підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства (2010-2019). URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/fin/pdp/pdp_u/kp_ek_vsmm_2010_2018_u.xlsx (дата звернення 26.06.2019).

97. Державна служба статистики України. Капітальні інвестиції за видами промислової діяльності. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення 11.07.2020).

98. Державна служба статистики України. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва. Статистичний збірник 2018 р. / за ред. М. Кузнецової. Київ, 2019. 374 с. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (Дата звернення 22.07.2020 р.)

99. Державна служба статистики України. Додана вартість за витратами виробництва підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства (2012-2019) URL: http://www.ukrstat.gov.ua/dvvp/dvvp_2012-2019_ue (дата звернення 02.08.2020 р.).

100. Державна служба статистики України. Загальний обсяг витрат за напрямками інноваційної діяльності (2000-2018). URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/ni/ind_pp/zov_id_u.xlsx (дата звернення 11.08.2021)

101. Державна служба статистики України. Інвестиційні очікування у промисловості (2015-2021). URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/tda.htm (дата звернення 12.05.2021)

102. Державна служба статистики України. Індекси промислової продукції України за видами діяльності у 2013-2020 роках. Url:http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/pr/iopp/iopp_u/arh_iopp_u.htm (дата звернення 14.05.2021 р.

103. Державна служба статистики України Наукова та інноваційна діяльність України. Статистичний збірник URL: http://www.ukrstat.gov.ua./druk/publikat/kat_u/2020/zb/09/zb_nauka_2019.pdf (дата звернення 26.06.2021).

104. Державна служба статистики України. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 26.05.2020)

105. Державна служба статистики України. Кількість працівників, задіяних у виконанні наукових досліджень і розробок, за категоріями персоналу. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/ni/kpno_kp/kpno_kp_u.htm (дата звернення 12.08.2021)

106. Державна служба статистики України. Наука, технології та інновації URL:: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html (дата звернення 04.10.2020)

107. Державна служба статистики України. Наявність і рух матеріальних активів за видами економічної діяльності за 2019 рік. URL: [ukr.stat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua) (дата звернення 14.05.2021 р.)

108. Державна служба статистики України. Обсяг виробленої продукції (товарів, послуг) суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва за видами економічної діяльності (2013-2019). URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/fin/pssg/ovpsg_vsmm_ek_2013_2019_u.xlsx (дата звернення 22.07.2020).

109. Державна служба статистики України. Обсяг реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 11.08.2021);

110. Державна служба статистики України. Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності у 2010-2020 роках URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 11.08.2021).

111. Державна служба статистики України Рентабельність операційної та всієї діяльності підприємств за видами економічної діяльності з поділом на великі, середні, малі та мікропідприємства (2010-2018) URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 11.07. 2020).

112. Державна служба статистики України. Товарна структура роздрібного товарообороту підприємств в Україні. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 26.06.2019).

113. Державний класифікатор продукції та послуг ДК 016-2010 State Classifier of Products and Services SC 016-2010. URL: <https://dkpp.rv.ua/> (дата звернення 26.06.2019).

114. Детмер У. Теория ограниченный Голдратта. Системный подход к непрерывному совершенствованию. Москва: Альпина Пабlishер, 2010. 448 с.

115. Динаміка розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів за 2009-2019 рр. Інформація Мінагрополітики України URL: <http://minagro.gov.ua/uk/ministry?nid=15750> (дата звернення 21.04.2020).

116. Довбенко М. В. Сучасна економічна теорія (Економічна нобелеологія): навч. посібник. Київ: Академія, 2005. 336 с.

117. Дорошенко О. Становлення креативного сектору глобальної економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.02. Київ, 2014. С. 9-10.

118. Дресвянников В. А. Интеллектуальная деятельность как основа формирования интеллектуального капитала промышленного предприятия: монографія. Пенза: ИИЦ ПГУ, 2007. 164 с.

119. Друкер П. Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles. Москва: “Вильямс”, 2007. 432 с.

120. Еволюція: Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. Київ; Ірпінь: ВТФ “Перун”, 2002. 1440 с.

121. Економічна енциклопедія: у 3-х томах. Т. 2 / редкол.: С. В. Мочерний (відп.ред.) та ін. Київ: Академія, 2002. 848 с.

122. Експлікація. *Вікіпедія*. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%95%D0%BA%D1%81%D0%BF%D0%BB%D1%96%D0%BA%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F> (дата звернення: 19.06.2020).

123. Експортна стратегія України на 2017–2021 роки. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-shvalennya-eksportnoyi-strategiyi-ukrayini-dorozhnoyi-karti-strategichnogo-rozvitku-torgivli-na-20172021-roki> (дата звернення 26.06.2019).

124. Експортний агроатлас України за 2018 рік. *Agropolit.com: веб-сайт*. URL: <https://agropolit.com/infographics/view/87> (дата звернення 26.06.2019).

125. Ерохина Е. А. Развитие национальной экономики: системно-самоорганизационный подход: монография. Томск : Изд-во Томского ун-та, 1999. 160 с.

126. Єрескова Т. В. Соціальна природа конфліктогенності сучасного українського соціуму: дихотомія “прогресувати” vs “залишити як є / повернути як було”. *Східноукраїнський конфлікт в контексті глобальних трансформацій*: зб. ст. Київ : Укр. ін-т стратегій глобал. розвитку і адаптації, 2016. Вип. 2. С. 183–193.

127. Єпіфанова І. Ю. Управління інноваційною діяльністю промислових підприємств: теоретико-методологічні аспекти фінансового забезпечення : монографія. Вінниця : ВНТУ, 2019. 384 с.

128. Єрохін С. А. Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методологічний аспект): монографія. Київ: Світ знань, 2002. 528 с.

129. Жарінова А. Г. Розвиток інтелектуальних здібностей персоналу як основа стратегічної орієнтації на посилення конкурентних переваг підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 5. С. 38-46.

130. Жиленко А. Ю. Бикова А. Л. Особливості управління розвитком персоналу на підприємстві. *Молодий вчений*. 2018. № 11 (63). С. 418–420.

131. Забродский В. А., Кизим Н. А. Развитие крупномасштабных экономико-производственных систем. Харьков: Бизнес Информ, 2000. 72 с
132. Запухляк В. Інституційна інерція і конкурентоспроможність економіки. *Сталий розвиток місцевих громад: роль економічної освіти та науки*. зб. матеріалів наук.-практ.конф. 9-10 листоп. 2017. Чернівці: ЧНУ, 2017. С. 26-29.
133. Зверяков М. И. Об изменении модели экономического развития. *Економика Украины*. 2015. № 6 (635). С. 41-49.
134. Зелена металургія: чому в Україні не працює жоден фінансовий стимул для декарбонізації промисловості. *Економічна правда: веб-сайт*, 21 квітня 2021 р. URL: pravda.com.ua/projekts/ecopromyslovist/6077eb87bfd31/ (дата звернення 26.04.2021).
135. Зінчук Т. О. Левківський Є. В. Корпоративна соціальна відповідальність вертикально інтегрованих структур аграрного бізнесу як умова сталого розвитку. *Економіка АПК*. 2019. № 1. С. 39-49.
136. Зниження ставки ПДВ для агросектору до 14%: боротьба зі скрутками” чи преференція в \$80-120 млн переробнику соняшнику? URL: <https://agropolit.com/spetsproekty/859-znijennya-stavki-pdv-dlya-agrosektoru-do-14-borotba-zi-skrutkami-chi-preferentsiya-v-80-120-mln-pererobniku-sonyashniku> (дата звернення 28.02.2021)
137. Зубчик О. А. Інституційні засади конкурентоспроможні України як чинника забезпечення національної безпеки. *Науковий часопис Академії національної безпеки*. 2019. № 3-4. С. 128-146.
138. Иноземцев В. Л. *Пределы “догоняющего” развития*. Москва : Экономика, 2000. 295 с.
139. История экономических учений: (современный этап): учебник / под общ. ред. А. Г. Худокормова. Москва : ИНФРА-М, 1998. 733 с.
140. Івашина О. Ф. Економічний розвиток: інституціональний погляд. *Економіка, фінанси, право*. 2009. № 2. С. 11–14.

141. Іжевський П. Г. Організаційно-економічне забезпечення трансферу нових виробничих технологій. Функціональні стратегії інноваційного розвитку промислових підприємств: монографія / за наук.ред. д-ра ек. н., проф. В.В.Стадник. Хмельницький : ХНУ, 2016. С.331–348.

142. Іжевський П. Г. Обґрунтування стратегії технологічного розвитку підприємства. Функціональні стратегії інноваційного розвитку промислових підприємств: монографія / за наук.ред. д-ра ек. н., проф. В. В. Стадник. Хмельницький : ХНУ, 2016. С.275-285.

143. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи. Суми: ВТД “Університетська книга”, 2003. 581 с.

144. Індекс інвестиційної привабливості України. Настрої інвесторів у 2-му півріччі 2020 року. Дослідження Європейської бізнес асоціації. URL: https://eba.com.ua/wp-content/uploads/2020/12/EBA-InvestIndex_2H-2020.pdf (дата звернення 12.06.2021)

145. Інфраструктурний індекс 2020. Дослідження Європейської бізнес асоціації. URL: https://eba.com.ua/wp-content/uploads/2020/12/Infrastructure_2020.pdf (дата звернення 12.06.2021)

146. Інноваційний розвиток технопарків в Україні і світі URL: http://do.gendos.ru/docs/index_24248.http (дата звернення 16.06.2018).

147. Іртищева І. О., Криленко Д. В. Інституційні аспекти формування моделі економічного зростання Причорноморського регіону. *Економічний аналіз*. 2018. Т. 28, № 1. С. 62-70.

148. Кабмин признал неудовлетворительной работу “Укрэнерго”, несмотря на рекордную прибыль и перевыполнение плана в 4 раза URL: sensor.net/ru/news/3264134 (Дата обращения 30.04.2021).

149. Кавецький В. В. Управління ефективністю інвестицій промислових підприємств у контексті стейкхолдерської теорії: дис. канд. екон. наук: 08.00.04. Хмельницький: Хмельницький національний університет, 2020. 282 с.

150. Кант І. Прологомени до кожної майбутньої метафізики, яка може постати як наука / пер.з нім. В. Терлецький. Київ : ППС-2002, 2005. 178 с.
151. Карпец А. Электротяжмаш как пример развала энергетического машиностроения Украины. *Экономические новости*: веб-сайт. URL: enovosty.com/ekonomika/full/1403 (дата обращения 14.03.2021).
152. Карпова С. В., Захаренко И. К. Брендинг : учебник и практикум для прикладного бакалавриата. Изд 2-е., перераб. и доп. Москва : Издательство Юрайт, 2016. 439 с.
153. Касьянов В. А., Гончаренко А. В. Свет и тень. Пропорции теневой экономики: энтропийный подход: монография. Київ: Кафедра, 2013. 86 с.
154. Качала Т. Структурні особливості інституційного середовища економіки України. *Економіст*. 2011. № 11. С.18-22.
155. Кирдина С. Теория институциональных матриц. *Постсоветский институционализм: монография* / под ред. Р. М. Нуреева, В.В. Дементьева. Донецк: Каштан, 2005. С. 75-101.
156. Кирдина С. Г. Методологический индивидуализм и методологический институционализм. *Вопросы экономики*. 2013. № 10. С. 66–89.
157. Киреев С. І. Модель змішаної економіки – оптимальний вибір для України. *Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи)* : монографія / за ред. акад. НАН України В.М. Геєця. Київ: Логос, 1999. С. 33–49.
158. Кирилюк И. Л., Волынский А. И., Круглова М. С., Кузнецова А. В., Рубинштейн А. А., Сенько О. В. Эмпирическая проверка теории институциональных матриц методами интеллектуального анализа данных. *Компьютерные исследования и моделирование*. 2015. Т. 7. № 4. С. 923-939.
159. Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство / пер. с англ.; под ред. А.Н. Романова. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. 239 с.
160. Кифяк В. Ф. Теоретичні основи визначення категорії “розвиток” підприємства”. *Економічний аналіз*. 2011. Вип. 8. Ч. 2. С. 190-194.

161. Клейнер Г. Б. *Эволюция институциональных систем*. Российская академия наук, Центральный экономико-математический институт Москва : Наука, 2004. 238 с.
162. Клейнер Г. Микроэкономические факторы и ограничения экономического роста. *Проблемы теории и практики управления*. 2004. № 6. С. 38-43.
163. Коваленко М. А., Швороб Г. М. Нові уявлення про рушійні сили економічного розвитку і вимоги до компетентностей майбутніх фахівців. *Економіка та суспільство*. 2017. № 9. URL: <http://economyandsociety.in.ua> (дата звернення 28.02.2021).
164. Ковальчук С. С. Взаємодія інтересів у національній моделі економічного зростання. *Науковий вісник Чернівецького університету. Сер. Економіка*. 2005. Вип. 254. С. 98 – 101.
165. Ковтуненко К. В., Ковтуненко Ю. В. Інноваційна інфраструктура: напрями розвитку та участь держави. URL: http://archive.nbu.gov.ua/portal/natural/vnulp/Ekonomika/2012_725/17.pdf (дата звернення 20.01.2021).
166. Колот А. М. Соціально-трудова сфера: етап відносин, нові виклики, тенденції розвитку: монографія. Київ: КНЕУ, 2010. 251 с.
167. Колот А. М., Герасименко О. О. Інноваційна праця та її інтелектуалізація як стратегічні вектори становлення нової економіки. *Економіка і організація управління*. 2018. № 1 (29). С. 6–23.
168. Конвульсии “Антонова”: выйдет ли из затяжного пике знаменитый авиапроизводитель? *Экономические новости*: веб-сайт. URL: enovosty.comekonomika/full/2812 (дата обращения 20.05.2021)
169. Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики. Москва: Экономика, 1989. 526 с.
170. Корилов А. М., Саф’янова Е. Н. Основы системного анализа и теории систем / под ред. Ф. П. Тарасенко. Томск: Изд-во Томск.ун-та, 1989. 208 с.

171. Короткий психологічний словник / під ред. А. В. Петровського, М. Г. Ярошевського. Ростов н-Д: Фенікс, 2009. 512 с.
172. Коротков Э. М. Концепции менеджмента. Москва : Дека. 1997. 304 с.
173. Коршунова Е. Д. Моделирование процесса адаптивного управления организационным развитием предприятия. *Менеджмент в России и за рубежом*. 2004. № 2. С. 34–39.
174. Кошельник В. Н. Развитие предприятия: экономическая сущность и видовая классификация. URL: <http://www.jurnal.org/articles/2014/ekon71.html> (дата звернення 12.05.2019).
175. Кравчук І. І. Екологічні детермінанти формування концепції економічного розвитку соціуму. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2016. № 1. С. 260–264.
176. Красовська Г. О. Технологічна домінанта структурної збалансованості і структурних зрушень в економічних системах. *Економічний розвиток держави, регіонів і підприємств: проблеми та перспективи: матеріали IV Міжнародної наук.-практ. інтернет-конф. молодих учених (м. Львів, 28–29 квітня 2021 р.)*. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2021. С. 374–376.
177. Красовська Г. О. Забезпечення структурної збалансованості сталого розвитку соціально-економічних систем: теорія, методологія, практика: моногр. Кам'янець-Подільський: ТОВ “Друкарня “Рута”, 2021. 384 с.
178. Кропивко М. Ф. Підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості агропромислового виробництва на основі розвитку кластерних систем. *Економіка АПК*. 2013. № 3. С. 3-16.
179. Кудінова А. В. Підприємницька поведінка: сутність та детермінанти її еволюції. *Актуальні проблеми економіки*. 2004. № 4. С. 104–111.
180. Кузнецова И. А. Инновационная инфраструктура как фактор повышения эффективности инновационной деятельности. *Вестник*

Иркутского государственного технического университета. 2015. № 11. С. 219–224.

181. Кузьмін О. Жежуха В. Кластери як чинник інноваційного розвитку підприємств і територіальних утворень. *Економіка України*. 2010. № 2. С. 14–23.

182. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок: стратегический и операционный маркетинг / пер. с англ. под ред. В. Б. Колчанова. Санкт-Петербург : Питер, 2004. 800 с.

183. Лагутін В. Д. Можливості інституційного аналізу суспільної стабільності та розвитку. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2018. № 3 (119). С. 37–52.

184. Легомінова С. Ефективність інноваційної діяльності підприємства в умовах інформаційної асиметрії. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2016. Т. 2. С. 55–62. URL: <http://journals.dut.edu.ua/index.php/emb/article/view/649> (дата звернення 14.03.2019).

185. Леоненко П. М. Інституційні аспекти інноваційного підприємництва та конкурентоспроможності економіки України. *Фінанси України*. 2016. № 10. С. 89–112.

186. Левий В. В., Дугієнко Н. О. Проблеми та перспективи участі України в міжнародному трансфері інноваційних технологій. *Молодий вчений*. 2015. № 1 (16). С. 115–118.

187. Лібанова Е. М. Надмірна соціально неприйнятна нерівність: головний виклик для українського суспільства. *Вісник Національної академії наук України*. 2017. № 5. С. 22–25.

188. Лібанова Е. М. COVID-19: соціально-економічні втрати 2020 року та потенційні ризики. *Вісник Національної академії наук України*. 2021. № 6. С. 42–46.

189. Літвінов Є. І. Здобуття конкурентних переваг у глобальній економіці. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики*. 2008. № 4. С. 120–128.
190. Любимов И. Л., Гвоздева М. А., Казакова М. В., Нестерова К. В. Сложность экономики и возможность диверсификации экспорта в российских регионах. *Журнал Новой экономической ассоциации*. 2017. № 2 (34) С. 94–122.
191. Ляшенко В. І., Вишневецький О. С. Цифрова модернізація економіки України як можливість проривного розвитку : монографія. Київ : НАН України, Ін-т економіки пром-сті, 2018. 252 с.
192. Ляшенко В. И. Регулирование развития экономических систем: теория, режимы, институты. Донецьк : ДонНТУ, 2006. 668 с.
193. Мазур А. Пустовойт С. Технологічні парки України: цифри, факти, проблеми. *Наука та інновації*. 2013. Т. 9. № 3. С. 59–72.
194. Мамонтова Н. А. Ефективне управління інтелектуальним капіталом як чинник максимізації вартості компанії. URL: <http://www.stattionline.org.ua/econom/34/2434-efektivne-upravliniya-intelectualnim-kapitalom-yak-chinnik-maksimizacii-vartosti-companii%D1> (дата звернення 15.02.2018).
195. Маркова Л. А. Новая философская энциклопедия / под ред. В. С. Стёпина. В 4 т. Москва : Мысль, 2001 URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_philosophy/1013 (дата звернення 11.04.2019).
196. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1 / перевод Степанова-Скворцова И. И. Москва : Государственное издательство политической литературы, 1952. URL: http://istmat.info/files/uploads/59307/k._marks._kapital._tom_1._1952_g.pdf
197. Маруняк Є., Лісовський С., Голубцов О., Чехній В., Фаріон Ю., Амосов М. Дослідження впливу концентрації сільськогосподарських земель на довкілля та суспільство в Україні. Київ, 2021. 36 с.

198. Маслоу А. Мотивация и личность. *Вестник Московского университета. Сер. 7. Философия*. 1991. № 3. С. 66–75.
199. Мельник Л. Г. Основы стійкого розвитку : навч. пос. Суми: ВТД “Університетська книга”, 2006. 383 с.
200. Мельник Л. М., Андрушків Б. М., Шерстюк Р. П., Співак С. М., Погайдак О. Б., Кирич Н. Б. Гермінативний розвиток – альтернатива сталості (Алгоритм формування організаційних підходів до забезпечення гермінативного розвитку суспільства). *Соціально-економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції*. 2017. № 26 (15). С. 37–48.
201. Мельник О. І. Формування ефективного інфраструктурного забезпечення інноваційного підприємництва в аграрному секторі економіки. *Економічний аналіз*. 2015. Том 21. № 1. С. 98–105.
202. Мельник Т., Конрад Ю. Інтеграція національних підприємств у міжнародні виробничі мережі. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2017. № 5. С. 5–19.
203. Менеджмент різноманітності в розвитку конкурентоспроможності промислових корпорацій: монографія / за заг. і наук. ред. В. В. Стадник. Хмельницький: ФОП А.С. Гонта, 2017. 350 с.
204. Меньшиков С. М., Клименко Л. А. Длинные волны в экономике. Когда общество меняет кожу. Москва : Междунар. Отношения. 1989. 272 с.
205. Мизес Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории. Москва : ОАО НПО Экономика, 2000. 318 с.
206. Миколюк О. А., Соколюк Г. О. Розвиток управління організаційною культурою ПАТ “Укртелеком” в контексті факторів її формування. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія “Економічні науки”*. 2015. Випуск 13, Ч. 3, С. 81–84.
207. Мирошниченко Ю. О., Бондар А. В. Модель взаємодії стейкхолдерів у реальному секторі економіки України в контексті КСВ. *Східна Європа: Економіка, бізнес та управління*. 2018. Вип. 5. С. 71–74.

208. Міндовкілля представляє проєкт Другого національно визначеного внеску України до Паризької угоди: офіційний портал. URL: <https://mepr.gov.ua/news/37151.html> (дата звернення 12.04.2020).

209. Мукомела-Михалець В. О., Соколюк Г. О. Роль і функції брендингу в управлінні сталим розвитком підприємницьких структур. *Галицький економічний вісник. Науковий журнал*. 2018. № 2 (55). С. 76–88.

210. Налог на выбросы парниковых газов в Украине стал заложником “зеленой” энергетики: URL: <https://metallurgprom.org/news/ukraine/7563-nalog-na-vybrosy-parnikovyyh-gazov-v-ukraine-stal-zalozhnikom-zelenoj-jenergetiki.html> (дата звернення 28.03.2021).

211. Національна доповідь “Цілі сталого розвитку: Україна”. URL: https://mepr.gov.ua/files/docs/%d0%9d%d0%b0%d1%86%d1%96%d0%be%d0%bd%d0%b0%d0%bb%d1%8c%d0%bd%d0%b0%20%d0%b4%d0%be%d0%bf%d0%be%d0%b2%d1%96%d0%b4%d1%8c%20%d0%a6%d0%a1%d0%a0%20%d0%a3%d0%ba%d1%80%d0%b0%d1%97%d0%bd%d0%b8_%d0%bb%d0%b8%d0%bf%d0%b5%d0%bd%d1%8c%202017%20ukr.pdf (дата звернення 12.05.2021).

212. Нейсбитт Дж., Эбурдин П. Что нас ждет в 90-е годы. Мегатенденции. Год 2000. Москва : Республика, 1992. 416 с.

213. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. Москва: Дело, 2000. 473 с.

214. Нижник В. М. Інноваційне управління промисловими підприємствами в системі ефективного використання конкурентного потенціалу: монографія / за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. В. М. Нижника. Хмельницький: ХНУ, 2014. 547 с.

215. Новиков Д. А. Теория управления организационными системами. Москва : ИПУ РАН, 2005. 472 с.

216. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / пер. з англ. І. Дзюб. К. : Основи, 2000. 198 с.

217. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений. Москва : ГУ-ВШЭ, 2010. 256 с.
218. Нохріна Л. А. Алгоритм ідентифікації груп стейкхолдерів. URL: <http://eprints.kname.edu.ua/40107/1/168-175.pdf> (дата звернення 20.01.2020).
219. Нуреев Р. Неинституциональная методология. *Вопросы экономики*. 2002. № 8. С. 127–132.
220. Обсяг виробленої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства (2013-2019). URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/fin/pssg/ovpsg_vsmm_ek_2013_2019_u.xlsx (дата звернення 26.06.2020).
221. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. Москва: Азбуковник, 1998. 944 с.
222. Ольсевич Ю., Мазарчук В. О специфике экономических институтов социальной сферы. *Вопросы экономики*. 2005. №5. С. 50-64.
223. Отрощенко Л. С. Методичне забезпечення розвитку професійної компетентності майбутніх фахівців зовнішньоекономічного профілю. *Педагогічні науки : теорія, історія, інноваційні технології : наук. журнал*. Суми : СумДПУ ім. А.С.Макаренка, 2009. № 1. С. 134–141.
224. Офіційний сайт Державної митної служби України URL: <https://customs.gov.ua/> (дата звернення 12.03.2021).
225. Офіційна FB сторінка. Асоціація крафтових виробників Полтавщини URL: [http:// www.facebook.com.craft.poltava/](http://www.facebook.com.craft.poltava/) (дата звернення 02.05.2020).
226. Офіційна FB сторінка Агенції сталого розвитку АСТАР URL: <https://www.facebook.com/astar.age/> (дата звернення 22.06.2020).
227. Офіційна FB сторінка Першого національного аграрного кооперативу Url: <https://www.facebook.com/pnak.com.ua/> (дата звернення 02.05.2020).

228. Офіційний сайт Агентства Nikkei Asia. URL: <https://asia.nikkei.com/> (дата звернення 12.05.2021).
229. Офіційний сайт Асоціації ягідництва України URL: <https://uaberries.com/> (дата звернення 02.04.2020).
230. Офіційний сайт ГО “Органік Україна” URL: <http://www.organicukraine.org.ua> (дата звернення 02.04.2020).
231. Офіційний сайт ГО “Українська горіхова асоціація” URL: <https://www.gardens-nuts.com.ua/ru/partnery/24-ukrainskaya-orekhovaya-assotsiatsiya.html> (дата звернення 02.04.2020).
232. Офіційний сайт. Асоціація крафтових виробників Причорномор’я URL: <http://craftwine.com.ua/asocasya/> (дата звернення 12.05.2021).
233. Офіційний вебсайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/statistic/sector-financial/data-sectorfinancial#4fsi> (дата звернення 16.04.2021).
234. Павленко І. М. Конкурентоспроможність економічних систем: сутність і специфіка. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 5. С.159-165.
235. Падение промышленного производства в Украине: разрушители машин или Страсти по локализации. *Экономические новости* : веб-сайт. URL: enovosty.comekonomika/full/2809 (дата обращения 10.10.2020).
236. Петриченко О. А. Філософсько-методологічні аспекти розвитку в природно-суспільних явищах і процесах. *Агроінком*. 2012. № 1-3. С. 126-129.
237. Печенюк А. П., Печенюк А. В. Формування регіональної ренти сільського зеленого туризму. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія “Економічні науки”*. 2017. Вип. 23-1. С. 101–104.
238. Піддубна Л. І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління: монографія. Харків: ІНЖЕК, 2007. 368 с.

239. Піддубний І. Піддубна Л. Теорія конкурентоспроможності: сучасний стан і предметно-методологічні аспекти розвитку. *Економіка України*. 2007. № 8. С. 52-60.
240. Погорелов Ю. С. Природа, рушійні сили та способи розвитку підприємства: монографія. Харків: АДВА, 2010. 352с.
241. Погорелов Ю. С. Категорія розвитку та її експлейнарний базис. URL: [http:// tpre.econom.univ.kiev.ua/data/2012_27_1/Zb27_1_04.pdf](http://tpre.econom.univ.kiev.ua/data/2012_27_1/Zb27_1_04.pdf) (дата звернення 23.02.2019)
242. Полищук Е. А., Савельева А. И. О формировании инновационной инфраструктуры и элементах ее развития. URL: <http://www.be5.biz/ekonomika1/r2012/1345htm> (дата звернення 28.11.2020).
243. Полтерович В. М. Институциональные ловушки и экономические реформы. *Экономика и математические методы*. 1999. Т.35. Вып.2. С.3-20.
244. Попков В. В. Устойчивое экономическое развитие в условиях глобализации и экономики знаний: концептуальные основы теории и практики управления. Москва: Экономика, 2007. 295 с.
245. Попов Е., Хмелькова Н. Организационные рутины предприятия: к синтезу эволюционных и системно-интеграционных подходов. *Вопросы теории и практики управления*. 2004. № 6. С. 55-62.
246. Пороховский А. А. Корпоративный облик Америки: тенденции обновления. *США и Канада: экономика, политика, культура*. 2005. №2. С. 3-16.
247. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентное преимущество стран / пер. с англ.; под ред. и с предисл. В.Д. Щетинина. Москва: *Междунар. отношения*. 1993. 896 с.
248. Поченчук Г. М. Інституціональний вимір структурних характеристик економічної системи. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2017. Вип. 6 (62). С. 25-32.

249. Прахалад К. К., Хэмел Г. Стержневые компетенции корпорации. *Г. Мицберг, Дж. Б. Куинн, С. Гошал. Стратегический процесс* / пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. Санкт-Петербург: Питер, 2001. С. 112-123.

250. Предборський В. А. Системна дисфункція влади як фактор утворення тіньового парасупільства. *Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. Державного наук.–дослід. ін–ту інформатизації моделювання економіки Мінекономрозвитку України*. Київ, 2018. № 4. С. 14–22.

251. Предборський В. А. Тіньові владні утворення як гальмівний фактор суспільного розвитку. *Формування ринкових відносин в Україні* : зб. наук. пр. Державного наук.–дослід. ін–ту інформатизації моделювання економіки Мінекономрозвитку України. 2019. № 2. С. 7-16

252. Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года. Резолюция Генеральной Ассамблеи ООН от 25 сентября 2015 года. URL: <http://undocs.org/ru/A/RES/70/1>. (дата звернення 24.04.2020).

253. Прилепа Н. В. Соколюк Г. О. Інноваційні технології у сфері ресторанного бізнесу. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2014. № 4. Т. 2. С. 162-164.

254. Про внесення змін до розділу II “Прикінцеві та перехідні положення Закону України “Про внесення змін до деяких законів України щодо зменшення дефіциту брухту чорних металів на внутрішньому ринку” Закон України № 1419-IX від 27 квітня 2021 року. *Голос України*, 18 травня 2021 р. URL: golos.com.ua/article/346059 (дата звернення 18.05.2021).

255. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо ставки податку на додану вартість з операцій з постачання окремих видів сільськогосподарської продукції. Закон України 1115-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1115-20#Text> (дата звернення 17.01.2021).

256. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій: Закон України від 14.09.2006 р. № 143 V. *Відомості Верховної Ради України*. 2006. № 45. Ст. 434.

257. Про затвердження Національного плану дій з охорони навколишнього середовища на період до 2025 року. Розпорядження Кабінету Міністрів України № 443-р від 21 квітня 2021 р. URL: zakon.rada.gov.ua/laws/show/443-2021-r#Text (дата звернення 12.06.2021).

258. Про затвердження Національної економічної стратегії на період до 2030 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 03 березня 2021 р. № 179 URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-zatverdzhennya-nacionalnoyi-eko-a179> (дата звернення 18.03.2021).

259. Про державну підтримку інвестиційних проектів із значними інвестиціями в Україні. Закон України № 3760 від 17.12.2020 р. URL: zakon.rada.gov.ua/laws/show/1116-20#Text. (дата звернення 14.04.2021).

260. Про наукові парки : закон України від 25.06.2009 № 1563–VI. *Відом. Верх. Ради України*. 2009. № 51. Ст. 757, із змінами, внесеними згідно із законами № 2850–VI (2850-17) від 22.12.2010, *Відом. Верх. Ради України*. 2011. № 28. Ст. 252, № 3524–VI (3524-17) від 16.06.2011 (дата звернення 21.02.2020).

261. Продіус О. І. Проблеми та перспективи інклюзивного розвитку в умовах глобалізації. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2019 Т. 30 (69). №4. С. 71-75. <https://doi.org/10.32838/2523-4803/69-4-37> (дата звернення 15.03.2020).

262. Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків “Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка”, “Ін-т електрозварювання імені Є. О. Патона”, “Ін-т монокристалів” : закон України від 16.07.1999 р. № 991–XIV. *Відом. Верх. Ради України*. 1999. № 40. Ст. 363.

263. Проект Закону про внесення змін до Податкового кодексу України щодо державної підтримки культури, туризму та креативних індустрій (№ 3851). URL: w1.c1.rada.gov.ua/pls/radan_gs09/ns_golos?g_id+8018 (дата звернення 12.03.2020).

264. Проект Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року URL: <http://minagro.gov.ua/apk?nid=10516> (дата звернення 18.03.2019).

265. Промислова власність у цифрах за 1 кв. 2020 р. Державна служба інтелектуальної власності України. URL: <http://ukrpatent.org.ua/atachs/promvlasnist-1kv-2020.pdf> (Дата звернення 30.05.2021).

266. Прохорова В. В. Системні завдання дослідження управління розвитком підприємства. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2009. № 31. С. 153-164.

267. Психологическая энциклопедия. Изд. 2-е / под ред. Р. Корсини, А. Ауэрбаха. Санкт-Петербург. : Питер, 2006. 1096 с.

268. Пумпянский Д. А. Формирование и развитие конкурентных преимуществ интегрированных структур в условиях глобализации: автореф. дис. на соискание научн. степени д-ра экон. наук : 08.00.05. Екатеринбург : 2007. 40 с.

269. Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі. Харків : ІНЖЕК, 2006. 496 с.

270. Развитие. *Большой Энциклопедический словарь*. 2000. URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc3p/250230/РАЗВИТИЕ> (дата звернення 19.06.2020).

271. Развитие. *Философский энциклопедический словарь*. 2010. URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_philosophy/1013 (дата звернення 19.06.2020).

272. Развитие. *Философия: Энциклопедический словарь* / под ред. А. А. Ивина. Москва : Гардарики. 2004. URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_philosophy/1013 (дата звернення: 19.06.2020).

273. Рейтингові оцінки розвитку людського капіталу 2016: Економічний дискусійний клуб. URL: <http://edclub.com.ua/analytika/reutyngovi-osinky-rozvytku-lyudskogo-kapitalu2016>. (дата звернення: 09.08.2021).

274. Реконструктивний економічний розвиток: основні напрями, ефективність і соціальна справедливість / за ред. Гейця В. М., Гриценка А. А. Київ: Ін-т екон. та прогнозів. НАН України, 2016. 240 с. URL: <http://ief.org.ua/docs/scc/2.pdf> (дата звернення 10.08.2020).

275. Рибаківа О. В. Конкуренція і конкурентоспроможність: економічна суть та фактори підвищення. *Економіка АПК*. 2010. № 8. С. 24–26.

276. Рубин Ю. Б. Дискуссионные вопросы современной теории конкуренции. *Современная конкуренция*. 2010. № 3(21). С.38-67.

277. Рубинштейн М. Ф., Фирстенберг А. Р. *Интеллектуальная организация. Привнеси будущее в настоящее и преврати творческие идеи в бизнес решения* / пер. с англ. Москва: ИНФРА-М, 2003. 190 с.

278. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. Москва : Радио и связь, 1993. 278 с.

279. Савіна Г. Г., Щербина А. М., Бочкарева Е. І. Соціальні аспекти забезпечення ефективності менеджменту персонал. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2014. №4, т.2. С. 161-165.

280. Савчук С. И. Основы теории конкурентоспособности : монография /под науч. ред. академика НАН Украины Б. В. Буркинського. Мариуполь : Издательство “Ренета”, 2007. 520 с.

281. Саліхова О.Б. Ренесанс державної інтервенції у промисловий розвиток: останні світові тенденції та уроки для України. *Економіка України*. 2015. 9 (646). С. 19-38

282. Салливан Дж. VUCA: новая среда управления талантами и планирования персонала. URL : <http://hrm.ru/vuca-novaja-sreda-upravlenija-talantami-i-planirovanijapersonala> (дата звернення 11.10.2020).

283. Санто Б. Инновация как средство экономического развития. / пер. с венг.; под ред. Б. В. Сазонова. Москва: Прогресс, 1990. 325 с.
284. Світлична В. Л. Теоретичний базис нової парадигми суспільства – економіки знань. *Економіка: реалії часу. Науковий журнал*. 2015. № 3 (19). С. 184-193. URL : <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n3.html> (дата звернення 18.08.2020).
285. Свідоцтво на користування надрами. URL: geo.gov.ua/wp-content/uploads/2021/05/78.-5241-dozvil-tashkivska-1-dilianka.pdf (дата звернення 08.02.2021).
286. Сегеда С. А. Методологічні основи категорії “розвиток”: філософський аспект. *Економіка та держава*. 2018. № 10. С. 14-22. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/10_2018/5.pdf (дата звернення 12.08.2020).
287. Семиноженко В. Мінімізувати ризики інноваційного бізнесу має держава. *Укрінформ*: веб-сайт. URL: http://www.ukrinform.ua/ukr/news/volodimir_seminogenko_minimizuvati_riziki_innovatsiynogo_biznesu_mae_derzava_1798917 (дата звернення 18.04.2019).
288. Сергєєва Л.Н., Ревенко Д.С. Управління стійкістю соціально-економічних систем. *Вісник Одеського національного університету*. 2016. №. 7-1(49) С. 181-186.
289. Системные исследования. Ежегодник 1997 г. / под ред. И. В. Блауберг. Москва: Наука, 1977. 236 с.
290. Скидан О. В. Формування економічної стійкості аграрного підприємства. *Ефективна економіка*. 2014. № 5. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_5_107 (дата звернення 12.08.2020).
291. Скупейко В.В. Інституційні особливості функціонування та забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. Вип.17. Ч. 2. С. 77-80.

292. Смачило В. В., Колмакова О. М., Коломієць Ю. В. Процедура аналізу стейкхолдерів підприємства. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 12. С. 348–353.

293. Смирнов Д.Б. Концепция устойчивого развития как методологическая основа формирования стратегии предприятий нефтяного комплекса.. *МИР (Модернизация. Инновации. Развитие)*. 2015. Т. 6. № 4. С. 362–367. DOI: 10.18184/2079-4665.2015.6.4.362.367.

294. Смирнова І. І. Цільові орієнтири сталого розвитку людського капіталу в умовах побудови інноваційної економіки. *Економічний вісник Донбасу*. 2019. № 2(56). С.198-205.

295. Собкевич О.В. Пріоритети промислової політики України у контексті стимулювання структурних зрушень і модернізаційних перетворень в економіці. *Стратегічна панорама*. 2017. № 2. С. 106-115.

296. Соколов Д. С., Томилина Н. С. Инновационная инфраструктура в современной России: понятие, содержание, особенности. *Инновационная наука*. 2016. № 1-1. С. 172 – 177.

297. Соколюк Г. О., Стадник В. В. Можливості інноваційної інфраструктури в нарощуванні потенціалу розвитку малих підприємств. *Інфраструктура ринку*. 2020. № 45. С. 158–164. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/45_2020_ukr/27.pdf.

298. Соколюк Г. О. Експлікація сутності дефініції “розвиток” стосовно соціально-економічних систем. *Наукові записки Національного університету “Острозька академія”. Серія “Економіка”*. 2020. № 18. С. 17–24.

299. Соколюк Г. О. Методологічні особливості концепції сталого розвитку соціально-економічних систем. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2020. Т. 20. Вип. 3. С. 277–290.

300. Соколюк Г. О. Структурування завдань концепції “sustainable development” за рівнями управління економікою і роль машинобудування в їх реалізації. *Економіка та держава*. 2020. № 9. С. 74–79.

301. Соколюк Г. О. Діалектичний зв'язок категорій і атрибутів розвитку і конкурентоспроможності учасників глобального ринку. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія “Економічні науки”*. 2019. № 2. С. 7–11.

302. Соколюк Г. О. Інституційна підтримка сталого розвитку підприємницьких структур в умовах кризи. *Напрями економічного зростання та інноваційного розвитку підприємства*: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. студентів, аспірантів та молодих учених (м. Кропивницький, 16 квітня 2020 р.). Кропивницький : РВЛ ЦНТУ, 2020. С. 152–154..

303. Соколюк Г. О. Інституційні аспекти міжнародного трансферу знань і технологій в Україні: реалізація комплексного підходу. *Ефективна економіка*. 2015. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>.

304. Соколюк Г. О. Категорії і атрибути конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. *Менеджмент різноманітності в розвитку конкуренто-спроможності промислових корпорацій*: моногр.; за наук. ред. д.е.н., проф. В. В. Стадник. Хмельницький : ПП А.С. Гонта, 2017. С. 77–92.

305. Соколюк Г. О. Концепція та інструменти інфорсменту в управлінні розвитком соціально-економічних систем. *Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки*: Зб. наук. статей за матер. VI Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Дніпро, 16–17 квітня 2020 р.). Частина 1. Дніпро: НМетАУ, 2020. С. 192–197. Url : <https://nmetau.edu.ua/ru/mdiv/i2015/p1718>.

306. Соколюк Г. О. Методологічні підходи до моделювання мотиваційної основи управління сталим розвитком соціально-економічних систем. *Сталий розвиток соціально-економічних систем в умовах глобалізаційних процесів [електрон. збірник]*: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 30 березня 2020 р.) Відпов. за вип. Д. Шубенко. Київ, 2020. С. 112–116.

307. Соколюк Г. О. Миколук О. А. Управління системою мотивації персоналу підприємства: теоретичні та методичні аспекти. *Інноваційна економіка*. 2015. № 4 (59). С. 188–193.

308. Соколюк Г. О. Проблеми забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств у контексті євроінтеграційних процесів. *Проблеми економіки*. 2015. № 3. С. 86–92.

309. Соколюк Г. О. Проблеми формування інклюзивного освітнього простору в Україні: інституційні аспекти. *Менеджмент розвитку соціально-економічних систем в новій економіці: зб. тез Міжн. наук.-практ. інтернет-конф.* (м. Полтава, 19 жовтня 2017 р.). Полтава: 2017. С. 273-275.

310. Соколюк Г. О. Проблема партнерської взаємодії суб'єктів соціально-економічних систем в умовах кризи. *Актуальні проблеми економіки та управління: теоретичні і практичні аспекти* : тези доп. VI міжнар. наук.-практ. конф. (м. Хмельницький, 14–16 трав. 2020 р.). Хмельницький : ХНУ, 2020. С. 210–211.

311. Соколюк Г. О. Реалізація конкурентної стратегії підприємств готельно-ресторанного бізнесу на основі інноваційного потенціалу. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія “Економічні науки”*. 2017. № 2 (2). С. 283–286.

312. Соколюк Г. О. Соціальна активність як фактор забезпечення конкурентоспроможності підприємств в контексті завдань сталого розвитку. *Пріоритети розвитку підприємств у XXI столітті: матеріали Міжн. наук.-практ. конфер.* (м. Кропивницький, 22 листопада 2018 р.) Кропивницький : РВЛ ЦНТУ, 2018. С. 147–149.

313. Соколюк Г. О., Стадник В. В. Сутнісне наповнення соціальної стратегії корпорації з позиції завдань сталого розвитку. *Corporate governance: strategies, technology, processes: Proceeding of the Conference (Leipzig, October, 26 2018)*. Leipzig, 2018. Pp. 120–123.

314. Соколюк Г. О. Структура споживчих ринків як чинник сталого розвитку соціально-економічних систем. *Інституціональне забезпечення розвитку споживчого ринку регіону: Міжн. наук.-практ. конф. (м. Вінниця, 22 квітня 2020 р.) [тези доп.] ред. кол. : Л. А. Прицюк [та ін.].* Вінниця: Вінницький кооперативний інститут, 2020. С. 25–28.

315. Соколюк Г. О. Структурні пріоритети розвитку економіки Хмельницької області та їх відповідність глобалізаційним викликам. *Бізнес-навігатор.* 2020. Вип. 4 (60). С. 55–60.

316. Соколюк Г. О. Структурно-динамічний аналіз розвитку підприємств промислового сектора економіки України. *Економічний простір: збірник наукових праць.* 2020. № 156. С. 159–165.

317. Соколюк Г. О., Мукомела-Михалець В. О. Тенденції і джерела розвитку підприємницьких структур. *Innovative Potential of Socio-Economic Systems: the Challenges of the Global World: II International Scientific Conference: Conference Proceedings (Lisbon, December 28th, 2018).* Lisbon, Portugal: Baltija Publishing. Pp. 23–26.

318. Соколюк Г. О., Андрушко К. Ю. Особливості мотивації персоналу в міжнародних організаціях. *Удосконалення механізмів регулювання міжнародних економічних відносин: зб. тез наук. робіт учасників Міжн. наук.-практ. конф. для студентів, аспірантів та молодих учених (м. Київ, 19-20 грудня 2014 р.). У 2-х частинах. – К. : Аналітичний центр “Нова Економіка”, 2014. Ч. 2. С. 47-50.*

319. Соколюк Г. О. Блинда А. М. Сучасний стан та перспективи розвитку співпраці України з ЄБРР. *Фінансові аспекти розвитку економіки України: теорія, методологія, практика : зб. наук. пр.. молодих вчених та студентів. Том 2. ред. кол. : Н. А. Хрущ, К. Л. Ларіонова, Р. С. Квасницька, І. В. Форкун та інші (відп. ред. Н. А. Хрущ).* Хмельницький : ХНУ, 2014. С. 242-245.

320. Соколюк Г. О., Гризовська Л. О. Обґрунтування стратегії розвитку персоналу підприємства. *Функціональні стратегії інноваційного розвитку промислових підприємств*: моногр.; за наук. ред. д.е.н., проф. В. В. Стадник. Хмельницький : ХНУ, 2016. С. 285–308.

321. Соколюк Г. О., Ільєва О. В. Вплив соціально-культурних чинників на розвиток українського бізнесу за кордоном. *Міжнародне економічне співробітництво: принципи, механізми, ефективність*: зб. матер. Міжн. наук.-практ. конф. (м. Київ, 5-6 грудня 2014 р.). У 4-х частинах. Київ: ГО “Київський економічний науковий центр”, 2014. Ч. 1. С. 41–44.

322. Соколюк Г., Павлюк К. Особливості регулювання інтелектуальної власності в Україні. *Проблеми сучасної економіки*: зб. матер. ІХ Міжн. наук.-практ. конф. (м. Запоріжжя, 11–12 грудня 2015 року) / Східноукраїнський інститут економіки та управління. У 3-х частинах. Запоріжжя: ГО “СІЕУ”, 2015. Ч. 2. С. 54–57.

323. Соколюк Г.О., Прилепа Н.В. Формування стратегії конкуренції підприємств готельно-ресторанного бізнесу. *Університетські наукові записки*. 2016. № 4. С. 186–194.

324. Соколюк Г.О., Степанишена А.П. Проблеми та перспективи розвитку міжнародного франчайзингу в Україні. *Сучасні тенденції в економіці та управлінні: новий погляд*: зб. матер. ІХ Міжн. наук.-практ. конф. (м. Запоріжжя, 13–14 листопада 2015 року) / Східноукраїнський інститут економіки та управління. У 3-х частинах. – Запоріжжя: ГО “СІЕУ”, 2015. Ч. 2. С. 62–65.

325. Соколюк Г. О., Хомич Л. В. Мотиваційні чинники соціальної активності в контексті завдань сталого розвитку економічних систем. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія “Економічні науки”*. 2018. № 5. Т. 1. С. 121–126.

326. Соціалізація відносин у сфері праці в контексті стійкого розвитку: монографія / А. М. Колот, О. А. Грішнова, О. О. Герасименко та ін. / за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Колота. К.: КНЕУ, 2010. 348 с.

327. Социально-экологические принципы Всемирного банка. Washington: World Bank, 2017. 121 с. URL: <http://pubdocs.worldbank.org/en/376931518802050637/Environmental-Social-Framework-Russian.pdf#page=29&zoom=80> (дата звернення 04.03.2020).

328. Социально-экологические принципы операций ИПФ. СЭС4. Обеспечение безопасности и здоровья населения. NW, Washington: World Bank, 2018. 30 с. URL: <http://documents1.worldbank.org/curated/en/433271548277287244/ESFGuidance-Note-4-Community-Health-and-Safety-Russian.pdf> (дата звернення 14.03.2020).

329. *Соціогуманітарний аспект інноваційно-технологічного розвитку економіки України*: монографія / Л.І. Федулова, С.В. Захарін, М.С. Данько, І.А. Шовкун та ін. Київ: Ін-т екон. та прогнозів. 2007. 472 с.

330. Стадник В. В. Гризовська Л. О. *Трансформація промислового підприємства в інноваційно-активне на основі розвитку персоналу* : монографія. Хмельницький : ХНУ, 2016, 197 с.

331. Стадник В.В., Йохна М.А., Соколюк Г.О. Стратегія диверсифікації в управлінні міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: монографія. Хмельницький : ПП Гонта А.С., 2013. 200 с.

332. Стадник В. В., Соколюк Г. О., Йохна В. М. Економічна безпека: сутність, чинники та інструменти мінімізації ризиків в контексті сталого розвитку переробних підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2019. № 2. С. 7–11.

333. Стадник В.В. Системне забезпечення мотивації інноваційного розвитку підприємницьких структур: монографія. Хмельницький : ХНУ, 2009. 264 с.

334. Стадник В. В., Соколюк Г.О., Гризовська Л. О. Інформаційний менеджмент у реалізації потенціалу креативності й різноманітності суб'єктів індустрії гостинності. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2020. № 2. С. 155–160.

335. Стадник В. В., Соколюк Г. О., Каштальян О. В. Проблеми і можливості активізації в Україні інноваційної складової сталого розвитку. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2020. Вип. 33. С. 56–62.

336. Стадник В., Соколюк Г., Хомич Л. Домінанти інституційного середовища і особливості структурної динаміки економіки України. *Науковий вісник Переяславського університету*. 2020. Вип. 47. С. 136–146.

337. Стадник В.В., Соколюк Г.О. Інституційні передумови і перспективи реалізації концепції інклюзивної освіти в Україні. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2015. № 2. Т. 4. С. 169–173.

338. Стадник В.В., Соколюк Г.О. Стратегія диверсифікації в реалізації завдань виходу підприємства на міжнародні ринки. *Підприємництво і зовнішньоекономічна діяльність: можливості і ризики України: монографія / за наук. ред. проф. М.А. Йохни. Хмельницький : ХНУ, 2013. С 168–190.*

339. Стадник В.В. Структурування цілей брендингу за рівнями управління конкурентоспроможністю національної економіки. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2017. № 1. С.168–172.

340. Стадник В., Соколюк Г., Головчук Ю. Функція маркетингу в мінімізації ризиків партнерської взаємодії в бізнес-системах індустрії туризму. *Соціально-економічні проблеми і держава. Електронне наукове фахове видання*. 2019. Вип. 2 (21). С. 132–145. URL: sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2019/19/svvbit.pdf

341. Сталий розвиток. Вікіпедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B9_%D1%80%D0%BE%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%BE%D0%BA#%D0%86%D1%81%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%96%D1%8F_%D1%80%D0%BE%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%BA%D1%83_%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%86%D0%B5%D0%BF%D1%86%D1%96%D1%97 (дата звернення 12.09.2019).

342. Стан агропромислового комплексу у 2018 році. URL: <http://minagro.gov.ua/system/files/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D0%BD%20%D0%90%D0%9F%D0%9A%2012%20%D0%BC%D1%96%D1%81%202018.pdf> (дата звернення 20.05.2019).

343. Стиглиц Дж. *Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса*. пер. с англ. В. Лопатка. Москва: Эксмо. 2011. 512 с.

344. *Стратегічне планування збалансованого розвитку територіальних соціально-економічних систем в умовах децентралізації*: монографія / М.І. Зверяков, А.І.Ковальов, Н. В.Сментина. Одеса: ОНЕУ, 2017. 175 с.

345. *Структурні зміни та економічний розвиток України* : монографія / В. Геєць, Л. Шинкарук, Т. Артемова та ін. ; наук. ред.: Л. Шинкарук. Київ : Ін-т економіки та прогнозування НАНУ, 2011. 696 с.

346. Структурні перетворення в Україні: передумови модернізації економіки / А. П. Павлюк, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська та ін. / за ред. Я.А. Жаліла. Київ : НІСД, 2012. 104 с.

347. Струтинська І. В. Інноваційні підходи до відновлення конкурентоспроможності національного товаровиробника на ринку глобальних інвестицій. *Трансформаційні процеси економічної системи в умовах сучасних викликів: колективна монографія* / ред. В.І. Гринчуцького. Тернопіль: Крок, 2014. С. 430–435.

348. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / пер. с англ. В. Нозуриной. Москва: Поколение, 2007. 368 с.
349. Сухарев О. С. Институционально-структурные факторы экономического развития. Москва : ИЭ РАН, 2015. 214 с.
350. Талер Р. Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать. Москва: Эксмо, 2017. 368 с.
351. Тараненко І. Інноваційний імператив сталого розвитку глобалізованого суспільства. *Економічний вісник Донбасу*. 2011. №3 (25). С. 51–56.
352. Тараненко І. Модифікація глобалізаційно-інноваційної моделі світової економіки на засадах сталого розвитку: нові виміри конкурентоспроможності. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2013. Вип. 1(12). С. 172–185.
353. Тарнавська Н. Розвиток теорії конкурентних переваг в умовах експансії нововведень. *Економіка України*. 2011. № 4. С. 16–27.
354. Тенденції тіньової економіки в Україні у січні-березні 2020 року. Офіційний сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: me.gov.ua (дата звернення 15.11.2020).
355. Технологический уклад и цифровизация: первые шаги. URL: <https://globalcio.ru/discussion/6182/> (дата звернення 20.08.2020).
356. Тіньова зона в Польщі досі існує. URL: <https://monitor-press.info/ua/categories/polshcha/32641-tinova-zona-u-polshchi-dosi-isnuie-vazhko-ii-zurynyty> (дата звернення: 15.11.2020).
357. Товарна структура зовнішньої торгівлі України URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/zd /tsztt/tsztt_u /tsztt 0217_u.htm (Дата звернення 02.05.2021).
358. Томилина Л. В. Исследование роли институциональных детерминантов экономического роста в странах с переходной экономикой.

Постсоветский институционализм: монография / под ред. Р.М. Нуреева, В.В. Дементьева. Донецк: “Каштан”, 2005. С. 309–325.

359. Томпсон А., Формби Дж. Экономика фирмы / пер. с англ. Москва: ЗАО “Издательство БИНОМ”, 1998. 544 с.

360. Транспортник АН-178 для ЗСУ: чому шлях до армії розтягнеться на роки? URL: radiosvoboda.org.ua/a/an-178-dlja-armii/31074014.html (дата звернення 22.08.2020)

361. Трибушная В. Х. Инновационная инфраструктура как необходимость поддержки наукоёмкого предпринимательства: технопарки и стратегическое управление: Монография. Ижевск : ИГТИ, 2011. 485 с.

362. Трушкіна Н. В., Кітриш К. Ю., Шкригун Ю. О. Тенденції розвитку глобальних ланцюгів постачань в умовах Covid-19. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2020. Вип.33. Ч.2. С. 82–88. DOI: <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-33-35>.

363. Тяхтенко Н. А. Соціальні стратегії активізації трудової діяльності переробних підприємств: методологія та практика формування та оцінювання : монографія. Херсон : ПП Вишемирський В.С., 2018. 320 с.

364. У Києві презентували надсучасний бойовий дрон, який не має аналогів у світі. КРІНФОРМ : веб-сайт. URL: ukrinform.ua/rubric-technology/3265004 (дата звернення 20.07.2021)

365. Узагальнений звіт реалізації проектів технологічних парків за 1-й квартал 2010 року / Міністерство освіти і науки, молоді та спорту. URL: <http://www.mon.gov.ua/science/innovation> (дата звернення 4.10.2011).

366. Україна на шляху від депресії до зростання : джерела, важелі, інструменти / Я. А . Жаліло, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська та ін. Київ : НІСД, 2010. 96 с.

367. Украина презентовала в Турции уникальный вездеход SHERP. УКРІНФОРМ: веб-сайт. URL: ukrinform.ru/rubric-technology/3199203 (дата звернення 23.01.2021).

368. Указ Президента України “Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року”: URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/722/2019#Text> (дата звернення 12.08.2021).

369. УМП закликає Кабмін заборонити експорт брухту до кінця 2023 року. URL: gmk.center/ua/news/ (дата звернення 10.09 2021).

370. Управление экономическими системами различного уровня: теория и практика: научная монография / под общ. ред. Т.А. Головиной. Орел: Издательство Среднерусский институт управления – филиала РАНХиГС, 2019. 272 с.

371. Урсул А.Д. Устойчивое развитие. URL: <http://philosophy-sd.narod.ru/concsd.htm> (дата звернення 18.12.2019).

372. Усик І.О., Шаульська Л.В., Савченко М.В. Моделювання світової динаміки економічної циклічності. *Збірник наукових праць Донецького державного університету управління. Серія “Економіка”*. 2018. Випуск 308. С. 46–54.

373. Устойчивое развитие предприятия, региона, общества: инновационные подходы к обеспечению: монография / под общ. ред. д-ра экон. наук, профессора О.В. Прокопенко. Польша: “Drukarnia i Studio Graficzne Omnidium”, 2014. 474 с.

374. Федірко О. А. Інститути технологічного трансферу як головна ланка національних інноваційних систем. *Актуальні проблеми економіки*. 2006. № 2. С. 136–150.

375. Федулова Л. І. Перспективи технологічного розвитку світового господарства в посткризовий період. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2010. № 4. Т. 3. С. 192–195.

376. Федулова Л. І. *Технологічний розвиток економіки України* Монографія : Ін-т економіки та прогнозування НАНУ. – К.: 2006. – 484с.

377. Федулова Л. Інклюзивні інновації в системі соціально-економічного розвитку. *Економіка: реалії часу*. 2016. № 3(25). С. 56–65.

378. Федулова Л.І. Інноваційний фактор забезпечення сталого розвитку регіонів України. *Економічний вісник університету*. 2017, Вип.33/1. С.62–71.
379. Федулова Л.І., Присяжнюк А.Ю. Людський інноваційний фактор у соціально-економічному розвитку України: міжнародний вимір. *Економічний часопис – XXI*. 2015. № 1–2(1). С. 32–40.
380. Федулова Л. И., Корнеева Т. Н. Механизмы формирования регионов знаний. *Инновации*. 2010. № 6. С. 108–119.
381. Философский энциклопедический словарь / гл. ред.: Л.Ф. Ильичев, П.Н. Федосеев, С.М. Ковалев, В.Г. Панов. Москва: Советская энциклопедия, 1989. 1068 с.
382. Фоміцька Н. В. Поняття інституціонального забезпечення сталого розвитку соціальної системи. *Теорія та практика державного управління*. 2014. Вип. 4 (47). С. 1–8. URL: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2014-4/doc/1/10.pdf> (дата звернення 18.08.2019).
383. Фостер Р. Обновление производства: атакующие выигрывают / пер. с англ.; общ.ред. В.И. Данилова-Данильяна. Москва: Прогресс, 1987. 272 с.
384. Фурастье Ж. Великая надежда XX века. М.: Наука, 2001. 183 с. *La Grande Métamorphose du XXe siècle. Essais sur quelques problèmes de l'humanité d'aujourd'hui*. Paris, Presses universitaires de France, 1961. 224 p.
385. Хайек Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок. Москва: Изограф, 2000. 256 с.
386. Хамел Г., Прахалад К. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня. Москва: Олимп-Бизнес, 2002. 437 с.
387. Харарі Ю.Н. 21 урок для 21 століття /пер. з англ. О.Демянчука; вид.2-е, доповн. автор. Київ : Форс Україна, 2019. 416 с.
388. Харрод Р. Теория экономической динамики / пер. с англ. В. Е. Маневича; под ред. В. Г. Гребенникова. Москва : ЦЭМИ РАН, 2008. 210 с.

389. Хаустова В. Є. О. Омаров Ш. А. Концепція сталого розвитку як парадигма розвитку суспільства. *Проблеми економіки*. 2018. № 1. С. 265–273.
390. Хвесик М. А., Бистряков І. К. Парадигмальний погляд на концепт сталого розвитку України. *Економіка України*. 2012. №6. С. 4–12.
391. Хиршман А. Теория развития: кейнсианские модели становления рыночной экономики. *Вопросы экономики*. 2000. № 6. С. 137–156.
392. Цілі сталого розвитку та Україна. Урядовий портал. URL: <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/cili-stalogo-rozvitku-ta-ukrayina> (дата звернення 16.10.2020).
393. Черноіванова Г. С. Концептуальні положення формування інноваційних компетентностей в сучасних умовах. *Scientific-Researches*. 2017. No. 7. P. 29–34.
394. Чесбро Г. Открытые инновации : создание прибыльных технологий / Генри Чесбро; пер. с англ. В. Н. Егорова. Москва : Поколение, 2007. 336 с.
395. Чубукова О. Ю. Ралле Н. В. Складові інноваційної економіки – освіта, технологічні уклади, когнітивні технології. *Науковий вісник Полісся*. 2016. Вип. 3. С. 130–133.
396. Шведчиков О. А. Термінологічний аналіз основних понять системи розвитку підприємства. *Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля*. 2010. № 11 (153). Ч. 2. С. 177–182.
397. Швець П. Сталий розвиток соціально-економічних систем: сутність, ознаки та властивості процесу. 2016. № 1. С. 20–26. URL: <http://journals.urau.ua/index.php/wissn008> (дата звернення 14.11.2019).
398. Шевлюга О. Г. Олєфіренко О. М. Дослідження впливу технологічних інновацій на ринок технологій і розвиток підприємства. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. №4 Т.1 С. 38–44.
399. Шершньова З. Є. Стратегічний організаційний розвиток III рівня: сучасні підходи до визначення та проблеми його забезпечення у корпораціях.

Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2008. № 3, т. 1. С. 137–141.

400. Шовкун І. Податкові фактори технологічного розвитку економіки. *Економіка України.* 2011. № 5. С. 40–53.

401. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку. Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу. Київ : Видавництво НаУКМА, 2011. 244 с.

402. Шумпетер И. А. Теория экономического развития / пер. В. С. Автономова и др.; [Воспроизводится по изданию: Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Москва: Прогресс, 1982]. Москва: Директмедиа Паблшинг, 2008. 356 с.

403. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. Москва: Экономика, 1995. 320 с.

404. Эдвинссон Л., Мэлоун М. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании/ под ред. В. Иноземцева. Москва, 1999. 450 с.

405. Энергомашспецдеталь отгрузила оборудование сразу трем АЭС в Китае, Турции и Индии. *МЕТАЛЛУРГПРОМ*: веб-сайт. URL: metallurgprom.org/news/Ukraine/8405-jenergomashspecstal (дата обращения 24.05.2021)

406. Эрроу К. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов. Москва : THESIS, 1993. Т. 1. Вып.2. – С. 54–76.

407. Юшкевич О. О. Систематизація поглядів до теорії розвитку підприємства як відкритої системи. *Вісник ЖДТУ.* 2011. № 2 (56). Ч.2. С. 179–183.

408. Як зробити українців багатими? Презентація реформи надрокористування. НАЦІОНАЛЬНА АСОЦІАЦІЯ ДОБУВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ : веб-сайт. URL: neiau.org/yak-zrobyty-

ukrayinziv-bahatymy-prezentacziya-reformy-nadrokorystuvannya/ (дата звернення 18.10.2020).

409. Янковский Н. А. Управление конкурентоспособностью предприятия на мировых рынках: макро- и микроуровни. Донецк: ДонНУ, 2004. 398 с.

410. Яценко Г. Ю. Інноваційний розвиток країн емерджентного типу. *Економіст*. 2012. № 8. URL : <http://ua-ekonomist.com> (дата звернення 22.04.2020)

411. 2021 Index of economic freedom. Explore the Data. URL: <https://www.heritage.org/index/explore?view=by-region-country-year&u=637541690339828943> (дата звернення 23.06.2021).

412. Abuzeinab Amal, Mohammed Arif. Stakeholder Engagement: A Green Business Model Indicator. *Procedia Economics and Finance*. 2014. Vol 18. Pp. 505–512. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(14\)00969-1](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(14)00969-1).

413. Abdullah L., Jaafar S., Taib I. Ranking of Human Capital Indicators Using Analytic Hierarchy Process. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*. 2013. Vol. 107. Pp. 22–28.

414. Account Ability Releases Global Standard in Stakeholder Engagement. *Account Ability New York*. 2015. November 16. URL: https://www.accountability.org/wp-content/uploads/2016/10/AA1000SES_2015.pdf (дата звернення 18.10.2020).

415. Acemoglu D., Robinson J. A. Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty. New York: Crown Business, 2012. 529 p.

416. Adali E. A., Isik A. T. Critic and Maut Methods for the Contract Manufacturer Selection Problem. *European Journal of Multidisciplinary Studies*. 2017. No 2 (5). Pp. 93–10.

417. Adler P. S., Kwon S. Social Capital: Prospects for a New Concept. *The Academy of Management Review*. 2002. No. 27 (1). Pp. 17–40. <https://doi.org/10.2307/4134367>.

418. Alchian A. Uncertainty, Evolution and Economic Theory. *Journal of Politic Economy*. 1950. No 8. Pp. 211–221.
419. Ali Özgür Karagülle. Green business for sustainable development and competitiveness: an overview of Turkish logistics industry. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*. 2012. Vol. 41/ Pp. 456–460. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2012.04.055>.
420. Allen F., Jackowich Kr., Kowalevski O., Kozłowski L. Bank lending, crises, and changing ownership structure in Central and Eastern European countries. *Journal of Corporate Finance*/ 2017. Vol. 42. Pp. 494–515. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2015.05.001>.
421. Amal Abuzeinab, Mohammed Arif. Stakeholder Engagement: A Green Business Model Indicator. *Procedia Economics and Finance*. 2014. Vol. 18. Pp. 505–512. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(14\)00969-1](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(14)00969-1).
422. Antonelli C. Localized technological change : Towards the economy of complexity. Routledge, 2008. 432 p.
423. Atlas of Economic Complexity. *Center for International Development at Harvard University*. URL: <http://www.atlas.cid.harvard.edu/rankings> (дата звернення 16.05.2021).
424. Audretsch D. Van der Horst R., Kwaak T., Thurik R. Annual report on EU Small and Medium-Sized Enterprises. URL: <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2008/> (дата звернення 12.11.2020).
425. Balassa B. The Purchasing-Power Parity Doctrine: A Reappraisal. *Journal of Political Economy*. 1964. Vol. 72. No. 6. Pp. 584–596. <http://doi.org/10.1086/258965>.
426. Balland P. A., Rigby D. The Geography of Complex Knowledge. *Economic Geography*. 2017. Vol. 93 (1). Pp. 1–23. <https://doi.org/10.1080/00130095.2016.1205947>

427. Barnard C. I. *The Functions of the Executive*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1938. 334 p.

428. Baumann H., Boons, F., Bragd A. Mapping the green product development field: engineering, policy and business perspectives. *Journal of Cleaner Production*. 2002. Vol.10, Iss. 5. Pp. 409–425. [https://doi.org/10.1016/S0959-6526\(02\)00015-X](https://doi.org/10.1016/S0959-6526(02)00015-X).

429. Bell D. *The coming of post-industrial society. Venture in social forecasting*. New York: Collman Pub., 1973. 884 p.

430. Belyakova N. The creation and distribution of value in the cluster unions of enterprise structures. *Actual problems of modern science : monograph* ; ed. by Musial Janusz, Polishchuk Oleh, Sorocatyi Ruslan. Bydgoszcz: Copyright by the UTP University of Science and Technology Bydgoszcz, Poland, 2017. Pp. 138–146.

431. Ben-Eli M. Sustainability: The Five Core Principles. URL: <http://cdn2.sustainabilitylabs.org/ecosystem-restoration/wp-content/uploads/2015/08/Sustainability-The-Five-Core-Principles.pdf> (дата звернення 18.02.2019).

432. Big multinational companies moving out of China. *Love money*: веб-сайт. URL: <https://www.lovemoney.com/gallerylist/98705/big-multinational-companies-moving-out-of-china> (дата звернення 09.06.2020).

433. Brooke A., Kendrick D., Meeraus A., Raman R., Rosenthal R. E., *GAMS, a User's Guide*, Redwood City, CA : Scientific Press. 1988. 262 p. URL: <https://www.gams.com/docs/pdf/GAMSUsersGuide.PDF> (дата звернення 20.06.2021).

434. Carroll G.R. Organizational Ecology. *Annual Review of Sociology*. 1984. No 10. Pp. 71–93.

435. China crisis: why the global economy needs a rethink. *LOVE MONEY*: веб-сайт: URL: <https://www.lovemoney.com/galleries/96188/china-crisis-why-the-global-economy-needs-a-rethink> (дата звернення 20.03.2021).

436. Cortinovis N., Jing Xiao, Boschma R., Van Oort G. Quality of government and social capital as drivers of regional diversification in Europe. *Papers in Evolutionary Economic Geography*. 2016. Vol.16. No 10. 37 p.
437. Creative economy: A Feasible development Option. Report 2010 / UNCTAD. Url: https://unctad.org/system/files/official-document/ditctab20103_en.pdf
438. Carlisle L., et al. Securing the future of US agriculture: The case for investing in new entry sustainable farmers. *Elementa: Science of the Anthropocene*. 2019. Vol. 7. Iss- 17. <https://doi.org/10.1525/elementa.356>.
439. Cardoso J. F., Casarotto F., N. Marcon C. Small business networks in the field of organic farming: strategies and management tools. *Gestão & Produção*, 2020. Vol. 27(4). E. 4730. <https://doi.org/10.1590/0104-530X4730-20>
440. Carida A., Colurcio M., Melia M. Designing a collaborative business model for SMEs. *Sinergie. Italian journal of management*. 2015. Vol. 33. No 98. Pp. 233–253.
441. Clark, J.B. *Essentials of Economic Theory*. New York: The Macmillan Company, 1907. 374 p.
442. Coase Ronald: The Nature of the Firm. *Economica*. Blackwell Publishing. 1937. Vol. 4 (16). Pp. 386–405. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x>
443. Daly H. Cobb J. *For the common good: Redirecting the Economy Toward Community, the Environment, and a Sustainable Future*. Boston: Beacon Press, 1989. 492 p.
444. Daly H.E. *Beyond Growth: The Economics of Sustainable Development*. – Boston, MA: Beacon Press, 1996. 254 p.
445. Danilov-Danil'yan V.I., Kim S. Losev K. S., Reyf I. E. *Sustainable Development and the Limitation of Growth Future Prospects for World Civilization*. Springer Berlin Heidelberg New York. 2009. 263 p.

446. Darvas Z. An anatomy of inclusive growth in Europe. Bruegel, 2016. URL: http://bruegel.org/wp-content/uploads/2016/10/BP-26-26_10_16-final-web.pdf (дата звернення: 10.08.2019).
447. Dasgupta P. Measuring sustainable development: theory and application. *Asian Development Review*. 2007. Vol. 24, №1. Pp. 1-10.
448. De Mello, L. and M. A. Dutz (eds.). Promoting Inclusive Growth: Challenges and Policies, *OECD Publishing*. 2012. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264168305-en>
449. Depperu D. Cerrato D. Analyzing International Competitiveness at the Firm Level: Concepts and Measures. *Working Paper*. № 32: Dipartimento Scienze Sociali-Sezione Economia Aziendale, Universita Cattolica del Sacro Cuore, Piacenza, 2005. 27 c.
450. Development and Modern Industrial Policy in Practice: Issues and Country Experiences / ed. by J. Felipe. Edward Elgar Publishing, 2015. DOI: <https://doi.org/10.1111/apel.12167>.
451. Diakoulaki D., Mavrotas G., Papayannakis L. Determining objective weights in multiple criteria problems: The critic method. *Computers & Operations Research*. 1995. Vol. 22, Issue 7, August, Pp 763-770. [https://doi.org/10.1016/0305-0548\(94\)00059-H](https://doi.org/10.1016/0305-0548(94)00059-H)
452. D'oliveira J. L. P. Guedes L. G. R., Pasqualetto A. Business cooperation networks: Risks and benefits. *International Journal of e-Education, e-Business, e-Management and e-Learning*. 2016. No 2 (Vol. 6, June). Pp. 120-127.
453. Domar E. D. Capital Expansion, Rate of Growth and Employment. *Econometrica*. 1946. Vol.14. No 2. C. 137-147. doi:10.2307/1905364.
454. Donaldson T. Preston L. The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications. *Academy of Management Review*. 1997. No 1. Pp. 65–66.

455. Dosi G. Technological Paradigms and Technological Trajectories: A Suggested Interpretation of the Determinants and Directions of Technical Change. *Research Policy*. 1982. Vol. 11. Iss. 3. Pp. 147–162.

456. Drud A. S. GAMS/CONOPT, ARKI Consulting and Development, Bagsvaerdvej 246A, DK-2880 Bagsvaerd. Denmark, 1996. URL: <http://www.gams.com/>

457. Druker P. F. Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles (Perennial Library ed.). New York: Harper and Row. 1985.

458. EBRD projects in Ukraine 2020. URL: <https://www.ebrd.com/where-we-are/ukraine/data.html> (дата звернення 12.02.2021).

459. EBRD. Sustainability Report 2019. URL: <https://www.ebrd.com/news/publications/sustainability-report/ebrd-sustainability-report-2019.html> (дата звернення 12.02.2021).

460. Edler J., Fagerberg J. Innovation policy: What, why, and how. *Oxford Review of Economic Policy*. 2017. Vol. 33. No 1. Pp. 2–23. DOI: <https://doi.org/10.1093/oxrep/grx001>.

461. Edvinsson L. Developing intellectual capital Scandia. *Long Range Planning*. 1997. Vol. 30. No 3. Pp. 366 – 373.

462. European Commission. Europe 2020: a European strategy for smart, sustainable and inclusive growth (2010). Brussels, COM 2020. 37 p. URL: http://europa.eu/press_room/pdf (дата звернення 12.02.2021).

463. EUROPE 2020 A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth. URL: <https://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf> (дата звернення 12.02.2021).

464. European Commission. The European Semester. URL: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-economic-governance-monitoring-prevention-correction/european-semester_en (дата звернення 12.02.2021).

465. Feser E.J. Old and New Theories of Industry Clusters. *Clusters and Regional Specialisation: On Geography, Technology and Networks* /ed. Steiner M. London: Pion, 1998. Pp. 18-40.

466. Fontaine C. Haarman A., Schmid S. The stakeholder theory. *Research Paper*. Bordeaux, France: Edalys Développement Durable et Responsabilité d'Entreprise, 2006. – Режим доступа : <https://pdfs.semanticscholar.org/>

467. Fontana Walter? Buss Leo W. The Arrival of the Fittest: Toward a Theory of Biological Organization. *Bulletin of Mathematical Biology*. 1994. No 56 (1). Pp. 1–64.

468. Freeman R. E. The politics of stakeholder theory: Some future directions. *Business Ethics Quarterly*. 1994. No 4 (4). Pp. 409–421.

469. Friedman A.L, Miles S. Stakeholders: Theory and Practice. Oxford University Press, 2006.

470. Global Value Chain Development Report 2017 : Measuring and Analyzing the Impact of GVCs on Economic Development. Washington, DC: International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. 2017. 189 p. Url: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/29593/ACS22639-WP-P157880-PUBLIC-TCGPGVCsb.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

471. Goodland R, Ledec G. Neoclassical economics and principles of sustainable development. *Ecological Modelling [ECOL. MODEL.]*. 1987. Vol. 38. No. 1–2. P. 19–46.

472. Grabher G. Adaptation at the Cost of Adaptability? *Restructuring the Eastern German Regional Economy*. 1997. – P. 107–134.

473. Guangyan L. Peishun L., Xiaofeng L., Caiping X. Assessment on Reform Solution of Enterprise Management and Control Model Based on Group Hierarchy Grey Method. *Procedia Engineering*. 2012. Vol. 37. P. 42–48.

474. Gupta, J., Vegelin, C. Sustainable development goals and inclusive development. *Int Environ Agreements: Politics, Law and Economics*. June 2016. Vol. 16, Pp. 433–448. <https://doi.org/10.1007/s10784-016-9323-z>.

475. Granja, J., Leuz, C. The death of a regulator: strict supervision, bank lending and business activity. *NBER Working Paper*. 2017. No. 24168. National Bureau of Economic Research. Cambridge. URL: [//www.nber.org/system/files/working_papers/w24168/w24168.pdf](http://www.nber.org/system/files/working_papers/w24168/w24168.pdf) (дата звернення 12.05.2020).

476. Hannan M.T., Freeman J. *Organizational Ecology*. Cambridge. MA: Harvard University Press, 1989. 241 p.

477. Hannan, M. T. Uncertainty, Diversity and Organizational Change. *Экономическая социология*. 2001. № 2. Vol. 2. Pp.73–94.

478. Harsanyi H.J. *Rational behaviour and bargaining equilibrium in games and social situations*. Cambridge, 1977. Pp. 16.

479. Haren P., Simchi-Levi D. How Coronavirus Could Impact the Global Supply Chain by Mid-March. *Harvard Business Review*. URL: <https://hbr.org/2020/02/how-coronavirus-could-impact-the-global-supply-chain-by-mid-march> (дата звернення: 17.03.2021).

480. Harwood R.R. Development pathways toward sustainable systems following slash-and-burn. *Agriculture Ecosystems & Environment*. National Academy Press, Washington, DC. 1996. Pp.75–86.

481. Hausmann R., Hidalgo C. A. Country diversification, product ubiquity, and economic divergence. FR Working Paper Series 10–045, Harvard Kennedy School. URL: <https://growthlab.cid.harvard.edu/files/growthlab/files/201.pdf> (дата обращения: 13. 06. 2019).

482. Hausmann R., Hidalgo C. A. et al. *The Atlas of Economic Complexity. Mapping Paths to Prosperity*. Puritan Press, 2011. 364 p.

483. Hidalgo C. A., Hausmann R. The Building Blocks of Economic Complexity. *PNAS*. 2009. Vol. 106 (26), 10570-10575. DOI:10.1073/pnas.0900943106.

484. Hoffman J.L. Hayden F.G. Using the Social Fabric Matrix to Analyze Institutional Rules Relative to Adequacy in Education Funding. *Journal of Economic*. 2007. Vol. XLI. No 2. Pp. 359–367.

485. Holling C. Understanding the Complexity of Economic, Ecological, and Social Systems. *Ecosystems*. 2001. Vol. 4. Iss. 5. Pp. 393.
486. Holovchuk J., Stadnyk V. Marketing resources and technologies for innovative potential of industrial enterprise. *International Journal of Economics and Society*. 2017. Vol. 2. Iss. 9. Pp. 39–45.
487. Hopwood Bill, Mellor Mary, O'Brien Geoff. Sustainable development: mapping different approaches. *Sustainable Development*. 2005. Vol. 13. Iss. 1. Pp. 38–52. Article published online in Wiley InterScience (www.interscience.wiley.com). DOI: 10.1002/sd.244
488. Hrihoruk P. M. Khrushch N. A. Integral assessment of the level and dynamics of the innovation potential of the region. *Management and marketing of innovations*. 2016. No. 3. Pp. 109–129.
489. Huang Y.C. JimWu Y. C. Intellectual Capital and Knowledge Productivity. Pp.1–28. URL: http://druckersociety.at/repository/191109/Arthur_Krupp_Saal/1400-1530/Huang_knowledge_productivity.pdf
490. Hulse J. H. Sustainable Development at Risk: Ignoring the Past. New Delhi: Cambridge University Press India Pvt. Ltd. Ottawa: International Development Research Centre, 2007. 390 p.
491. Humphrey J. Schmitz H. Chain Governance and Upgrading: Taking Stock', in Schmitz, H. (Ed) Local Enterprises in the Global Economy, Cheltenham: Edward Elgar, 2004. Pp. 349–382.
492. IMD World Competitiveness Center 2020. URL: <http://cpi.ti-ukraine.org/> (дата звернення 12.11.2020).
493. Ito Asei. Accelerating Pace of Innovation in China and Japan's Emerging Response. 2018. Apr 30. URL: <https://www.nippon.com/en/currents/d00403/> (дата звернення 12.01.2021).

494. Jensen M. Meckling W. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*. 1976. Vol. 3. No 4. Pp. 305–360.
495. Kahn M. E. A Review of The Age of Sustainable Development by Jeffrey Sachs. *Journal of Economic Literature*. 2015. Vol. 53 (3): 654–66. DOI: 10.1257/jel.53.3.654.
496. Kates R. W., Parris T. M., Leiserowitz A. A. What is Sustainable Development? Goals, Indicators, Values, and Practice. *Environment: Science and Policy for Sustainable Development*. 2005. No 3. Pp. 8–21.
497. Khachatryan V. V. Marketing management providing of entrepreneurial potential as a requirement of modern market. Scientific bulletin of Polissia. 2017. Vol. 1(9). No 2. Pp. 162–167. URL: <https://nvp.stu.cn.ua/component/k2/item/678-khachatryan-v-v-marketing-management-providing-of-entrepreneurial-potential-as-a-requirement-of-modern-market.html> (дата звернення 11.09.2020).
498. Kerimkulova D., Nazekova M., Sovetbekova A., Muravskiy O., Krasovska G. Assessment of the impact of bank lending on business entities' performance using structural equation modeling. *Banks and Bank Systems*. 2021. No. 16(2), Pp. 68–77. [https://doi.org/10.21511/bbs.16\(2\).2021.07](https://doi.org/10.21511/bbs.16(2).2021.07).
499. Kleinknecht Alfred. Hermann Innovation patterns in crisis and prosperity: *Schumpeter's long cycle reconsidered*. Palgrave Macmillan. 1987. No 1. 253 p.
500. Klymchuk O., Khodakivska O., Kovalov B., Brusina A. Benetyte R., Momotenko I. World trends in bioethanol and biodiesel production in the context of sustainable energy development. *International Journal of Global Environmental*. 2020. Vol. 19. № 1–3. Pp. 90–108.
501. Kovtunenکو Yu. V. Diversification of innovative development of business structures in the context of intellectualization: monograph. Schweinfurt: Time Realities Scientific Group UG (haftungsbeschränkt), 2019. 405 p.

502. Kowalski P., Lopez-Gonzalez J., Ragoussis A., Ugarte C. Developing countries participation in global value chains and its implications for trade and trade related policies. *OECD Trade Policy Paper*. 2015. No. 179.

503. Kreps D., Schetnkman J. Quantity Precommitment and Berrand Competition Yield Cournot Outcomes. *Bell. Jour. Econ.* 1983. Vol. 14. Pp. 326–337.

504. Lakshmi T. Miranda, Venkatesan V. Prasanna. A Comparison of Various Normalization in Techniques for Order Performance by Similarity to Ideal Solution (TOPSIS). *International Journal of Computing Algorithm*. 2014. No 3., Pp. 255–259.

505. Laplume André O., Karan Sonpar, Reginald Litz. Stakeholder Theory: Reviewing a Theory That Moves Us. *Journal of management : JOM*. Thousand Oaks, Calif. : Sage Publ. 2008. No 6. Vol. 34. Pp. 1152–1189.

506. Leibehstein H. X-Inefficiency Xists: Reply to an Xorcist. *The American Economic Review*. 1978. Vol.68. No1. Pp. 203-211.

507. Lipset, Seymour Martin. Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy. *American Political Science Review*. 1959.

508. Lin, J.Y. New Structural Economics: A Framework for Rethinking Development and Policy. Washington : World Bank Publications, 2012.

509. Market Concentration and Innovation: New Empirical Evidence on the Schumpeterian Hypothesis. Philip G. Gayle. Department of Economics Kansas State University. Pp. 1-5.

510. McGregor D. The Human Side of Enterprise. New York: McGraw-Hill, 1960.

511. McMillan M., Rodrik D., Sepulveda C. Structural Change, Fundamentals, and Growth: A Framework and Country Studies. Washington DC: International Food Policy Research Institute, 2016. 330 p. URL:

http://drodrik.scholar.harvard.edu/files/danirodrik/files/structural_change_fundamentals_and_growth.pdf (дата звернення 17.09.2020).

512. Meadows, D.H., Meadows, D.L. and Randers, J. *Beyond the Limits: Global Collapse or a Sustainable Future*. London: Earthscan. 1992.

513. Meadows D.H., Randers J. and Behrens W.W. *The Limits to Growth*. New York: Universe Books. 1972. 161 p.

514. *Mechanical engineering – figures and charts*. Germany: Frankfurt am Main. 2020. 44 p.

515. Menguc Bulent, Ozanne K. Lucie Challenges of the “green imperative”: a natural resource-based approach to the environmental orientation–business performance relationship. *Journal of Business Research*. 2005. Vol. 58, Iss. 4. Pp. 430-438. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2003.09.002>.

516. Mensch G. *Stalemate in technology: Innovations overcome the depression*. Cambridge (Massachusetts), 1979.

517. Mohd Helmi Ali, Norhidayah Suleiman. Sustainable food production: Insights of Malaysian halal small and medium sized enterprises. *International Journal of Production Economics*. 2016. Vol. 181. Part B. Pp. 303–314, DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2016.06.003>.

518. Mykhailova L., Stoyanets N., Mykhailov A., Kharchenko T., Bachev H. Sustainable development of the Ukrainian agrarian sector: perspectives and challenges. *Problems and Perspectives in Management*. 2018. Vol. 16. Iss. 3. Pp. 28–39.

519. Mustafa M., Chen S. The strength of family networks in transnational immigrant entrepreneurship. *Thunderbird International Business Review*. 2010. No 52 (2). Pp. 97–106. <https://doi.org/10.1002/tie.20317>.

520. Myerson R.B. *Game theory: analysis of conflict*. London: Harvard Univ. Press, 1991. 568 p.

521. Nahapiet J., Ghoshal S. Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage. *The Academy of Management Review*. 1998. No 23(2). Pp. 242–266. <https://doi.org/10.5465/amr.1998.533225>.
522. Nash, J. Non-cooperative Games. *Annals of Mathematics*. 1951. Vol. 54. No. 2. Pp. 286–295. <https://doi.org/10.2307/1969529>.
523. Nelson R., Winter S. An evolutionary theory of the economic change. Cambridge: Harvard University Press, 1982. 437 p.
524. New Global Partnership: Eradicate Poverty and Transform Economies Through Sustainable Development. Report of the High_Level Panel of Eminent Persons on the Post-2015 Development Agenda”, New York: United Nations Publications, 2013. URL: <https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/8932013-05%20-%20HLP%20Report%20-%20A%20New%20Global%20Partnership.pdf>
525. Newton Tim, Harte George. Green Business: Technician kitsch? *Journal of Management Studies*. 1997. Vol. 34 (1). Pp. 75–98. URL: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/1467-6486.00043/>.
526. North D. Institutions, Institutional Change and Economic Performance . Cambridge: Cambridge University Press, 1990. 159 p.
527. Nuernberger Ph. Mastering the creative Proctss. *The Futurist*. 1984. Vol.18. № 4. Pp. 36–48.
528. Olson Mancur: Autocracy, Democracy and Prosperity, Strategy and Choice / In Richard J. Zeckhauser (eds.). Cambridge: MIT Press, 1991. Pp. 131–157.
529. Official site. How much [http://howmuch.net/top-export-around-the-world/UN Comtrade Database2018-hppt://comtrade.un.org/](http://howmuch.net/top-export-around-the-world/UN_Comtrade_Database2018-hppt://comtrade.un.org/) (дата звернення: 21.04.2021)
530. Pareto V. *The Rise and Fall of Elites: An Application of Theoretical Sociology*, Transaction Publishers, 1991.

531. Parsons T., Smelser N. *Economy and Society: A Study of the integration of Economics and Social Theory*. New York, 1965.

532. Pasichnyk, Y. Export of Agricultural and Food Products of Ukraine: Concept of Prospects. *Journal of European Economy*. 2020. Vol. 19. No 2 (73). Pp. 247–264.

533. Pearce David William, Edward Barbier, Anil Markandya. *Sustainable Development: Economics and Environment in the Third World*. Earthscan, 1990. 217 с.

534. Pererva P, Nagy S. Maslak M. Organization of marketing activities on the intrapreneurship. *MIND Journal*. 2018. No 5. (10) URL: https://mindjournal.wseh.pl/sites/default/files/article/09-18/organization_of_marketing_activities_on_the_intrapreneurship.pdf (дата звернення 15.05.2019).

535. Pirages Dennis C. *Sustainable society: implications for limited growth*, 1977. 16 p.

536. *Polanyi K. The Livelihood of Man (Studies in Social Discontinuity)*. New York.: Academic Press, Inc., 1977.

537. Porter M. *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York: The Free Press, 1980. 346 p.

538. Porter M. E.: *On Competition*. Boston: Harvard Business School, 1998.

539. Pradhan, P., Costa, L., Rybski, D., Lucht, W., Kropp, J. A systematic study of Sustainable Development Goal (SDG) interactions. *Earth's Future*. 2017. Vol. 5 (11). Pp. 1169–1179.

540. *Promoting Inclusive Growth challenges and policies*. Edited by Luiz de Mello, Mark A. Dutz. URL: <http://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/16948/9789264168299.pdf?sequence=1> (дата звернення 12.11.2020).

541. Project Summary Documents 2020. URL: <https://www.ebrd.com/work-with-us/project-finance/project-summary-documents.html?l=1&filterCountry=Ukraine> (дата звернення 14.08.2021).

542. Rahim R., Utama A. P. , Siahaan, Wijaya R. F. Technique for Order of Preference by Similarity to Ideal Solution (TOPSIS) Method for Decision Support System in Top Management. *International Journal of Engineering & Technology*. 2018. No 3–4. Pp. 290–293.

543. Reinert E.S. How Rich Countries Got Rich and Why Poor Countries Stay Poor. London: Constable & Robinson, 2007.

544. Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future. URL: <https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/5987our-common-future.pdf> (дата звернення 14.08.2021).

545. Robertson J. The New Economics of Sustainable Development: A Briefing for Policy Makers. Oxon : Kogan Page, 2005. 110 p.

546. Rodriguez-Pose, A., Di Cataldo M. Quality of government and innovative performance in the regions of Europe. *Journal of Economic Geography*. 2015. Vol. 15(4). Pp. 673–706.

547. Roos G., Shroff Z., Gamble H., Taylor P., Mares T., Esvelt-Allen R., Baird A. Smart Specialisation – Insights for a Future Industry Policy. *Economic Development Board of South Australia – Main Report*. Government of South Australia. Adelaide. South Australia. Australia. URL: <http://economicdevelopmentboardsa> (дата звернення 04.08.2020).

548. Rouf Kazi Abdur. Green microfinance promoting green enterprise development. *Journal of Business Economics and Management*. 2012. Vol. 2(5). Pp. 183-191, . <https://doi.org/10.1108/08288661211228906>.

549. Sadovska V., Axelson L. E., Mark-Herbert C. Reviewing Value Creation in Agriculture – A Conceptual Analysis and a New Framework. *Sustainability*. 2020. Vol. 12. Pp. 5021; <https://doi:10.3390/su12125021>. www.mdpi.com/journal/sustainability.

550. Savarese M., Chamberlain K. Gragna G. Co-Creating Value in Sustainable and Alternative Food Networks: The Case of Community Supported

Agriculture in New Zealand. *Sustainability* 2020. Vol. 12. Pp. 1252. doi:10.3390/su12031252. www.mdpi.com/journal/sustainability

551. Schultz T. W. Investment in Human Capital. New York, 1971.

552. Schumpeter J. Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung / *Backhaus J.* (eds) *Joseph Alois Schumpeter. The European Heritage in Economics and the Social Sciences*, 2003. Vol 1. Springer, Boston, MA. https://doi.org/10.1007/0-306-48082-4_2.

553. Schumpeter J. The theory of economic development. 1934. 63 p.

554. Schwab K., Zahidi S. The Global Competitiveness Report Special Edition 2020: How Countries are Performing on the Road to Recovery. World Economic Forum. 2020. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2020.pdf

555. Simon H. A. Rationality as Process and as Product of Thought. Richard T. Ely Lecture. *American Economic Review*. 1978. V. 68. No. 2. Pp. 1–16. URL: [http://www.business.illinois.edu/josephm/BA504_Fall%202008/Session%208/Simon%20\(1978\).pdf](http://www.business.illinois.edu/josephm/BA504_Fall%202008/Session%208/Simon%20(1978).pdf) (дата звернення 12.06.2020).

556. Simon H. A. A behavioural model of rational choice. *Quarterly Journal of Economics*. 1955. Vol. 69. Pp. 99–118.

557. Siqi Yang, Wenwu Zhao, Yanxu Liu, Francesco Cherubini, Bojie Fu, Paulo Pereira. Prioritizing sustainable development goals and linking them to ecosystem services: An expert's knowledge evaluation, *Geography and Sustainability*. 2020. <https://doi.org/10.1016/j.geosus.2020.09.004>.

558. Skydan O., Nykolyuk O., Pyvovar P., Martynchuk I. Methodological Approach To The Evaluation Of Agricultural Business System Flexibility. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2020. Vol. 41. No. 4. P. 444–462. <https://doi.org/10.15544/mts.2019.36>.

559. Smith A. *The Wealth of Nations* /ed. by R. H. Campbell and A. S. Skinner, The Glasgow edition of the Works and Correspondence of Adam Smith, 1976. Vol. 2a. Pp. 456.
560. Smoliy L., Revutska A., Novak I. Influence of innovation factor in economic dynamics in europe. *Marketing and Management Innovation*. 2018. No. 1. Pp. 247–258. . <https://doi.org/10.21272/mmi.2018.1-18>.
561. Sneddon C., Howarth R. Sustainable development in a post-Brundtland world. *Ecological Economics*. 2006. Vol. 57. Issue 2, May. Pp. 253–268.
562. Sokoliuk G. O. Structural and functional aspects of machine-building enterprises innovative potential development. *From the Baltic to the Black Sea: the formation of modern economic area: IV International scientific conference* (Riga, Latvia, August 21th 2020.). Riga, Latvia: Baltija Publishing, 2020. Pp. 62–67.
563. Sokolov M. O., Mykhailov A. M., Stoyanets N. V., Klymchuk A. O. Management of Innovation and Investment Development of Agricultural Economy of Ukraine in the Context of Globalization and Sustainable Development. *International Journal of Ecological Economics & Statistics*. 2019. Vol 40. Issue: 3. Pp. 1–15.
564. Solow R. M. A Contribution to the Theory of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*. 1956. Vol. 70. No 1. Pp. 65–94.
565. Stadnyk V.V., Zamazyi O.V. Innovative factors in the system of value-based management of an industrial enterprise. *Actual problems of economics*. 2015. No. 9. Pp. 242–249.
566. Stadnyk V., Izhevskiy P., Zamazii O., Goncharuk A., Melnichuk O. Factors of enterprises' strategic selection of participation forms in integration formations, *Problems and Perspectives in Management*. 2018. No 16 (2). Pp. 90–101. [Doi.org/10.21511/ppm.16\(2\).2018.09](https://doi.org/10.21511/ppm.16(2).2018.09).
567. Stadnyk V., Izhevskiy P., Khrushch N., Lysenko S., Sokoliuk G., Tomalja T. Strategic priorities of innovation and investment development of the

Ukraine's economy industrial sector. *Proceedings of the Selected Papers of the Special Edition of International Conference on Monitoring, Modeling & Management of Emergent Economy (M3E2-MLPEED 2020)*, CEUR. 2020. Vol. 2713. Pp. 145–166. URL: <http://ceur-ws.org/Vol-2713/paper12.pdf>

568. Stadnyk V., Holovchuk Ju., Sokoliuk G. Institutional component of competitiveness risks and development of socio-economic systems. *Business Risk in Changing Dynamics of Global Village 2: monograph* / ed. by N. Marynenko, P. Kumar, I. Kramar. Nysa: University of Applied Sciences in Nysa, 2019. Pp. 28–40.

569. Stadnyk V., Krasovska G., Izhevskiy P., Khomych L., Matveev P. Motivational aspects of development of strategic network partnership in the agro-industrial complex. *Agricultural and Resource Economics*. 2021. Vol. 7. No 2. Pp. 77–101. <https://doi.org/10.22004/ag.econ.313630>.

570. Stadnyk V., Krasovska G., Holovchuk Yu. Marketing dominant in models of entrepreneurial structures innovative potential development for competitive business strategy realization. *Modeling the development of the economic systems*. 2021. No 1. Pp. 30–41. <https://doi.org/10.31891/mdes/2021-1-4>.

571. Stadnyk, V., Krasovska G., Pchelianska G., Holovchuk Y. Determinants of “green entrepreneurship” competitive strategies implementation in the agro-industrial sector of Ukraine. *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*. 2021. Vol. 628(1). P. 012-032. doi:10.1088/1755-1315/628/1/012032.

572. Stadnyk, V., Pchelianska, G., Holovchuk, Yu. and Dybchuk L. The concept of marketing of balanced development and features of its implementation in the food market. *Agricultural and Resource Economics*. 2020. Vol. 6. No. 3. Pp. 80–95. <https://doi.org/10.51599/are.2020.06.03>.

573. Stadnyk V. V., Sokoliuk G. O. Institutional aspects of inclusive education environment development in Ukraine. *Inclusive Education in different*

East and West European Countries / edited by D. Spulber. Roma : Eurilink, 2015. Pp. 147–160.

574. Stadnyk V., Sokoliuk G., Goncharuk A., Matviiets O. Institutional factors of competitiveness and development of the national economy. *Advances in economics, business and management research*. 2019. Vol. 99. Pp. 376–380. <https://doi.org/10.2991/mdsmes-19.2019.71>.

575. Stadnyk V., Zamazii O., Sokoliuk G. Social determinants in implementing the competitiveness potential for providing sustainable development of economic systems. *Sustainable development in the condition of european integration* / ed. by L. Weis, J. L. Bele, I. Toroš. Ljubljana: Ljubljana School of Business, 2019. Pp. 141–164.

576. Sterling S. What is learning for sustainable development? / in Witthaus, M., McCandless, K, Lambert, R.. *Tomorrow Today*. Paris: Tudor Rose/UNESCO 2010. Pp. 32–33.

577. Stone R. Aspects of Economic and Social Modelling. Librairie Droz, 1981. 159 p.

578. Stewart T. Intellectual Capital – The New Wealth of Organizations. London: Nocholas Brealey Publishing House, 1999. 280 p.

579. Stiglitz J.E., Esteban J. and Lin J.Y. *The Industrial Policy Revolution I: The Role of Government Beyond Ideology*. New York: Palgrave Macmillan, 2013.

580. Tahir S. H., Shehzadi I., Ali I., Ullah M. R. Impact of Bank Lending on Economics Growth in Pakistan: An Empirical Study of Lending to Private Sector. *American Journal of Industrial and Business Management*. 2015. Vol. 5(8). Pp. 565– 576. <http://dx.doi.org/10.4236/ajibm.2015.58056>.

581. Tacchella A., Cristelli M., Caldarelli G., Gabrielli A., Pietronero L. Economic complexity: conceptual grounding of a new metrics for global competitiveness. *Journal of Economic Dynamics and Contro*. 2013. No 37.

582. Talimova L. A., Kalkabaeva G. M. The Interaction of the Banking and Real Sector of the Economy of Kazakhstan. *Mediterranean Journal of Social*

Sciences. 2015. Vol. 6(3). P. 313–318. URL: <https://www.richtmann.org/journal/index.php/mjss/article/view/6682> (дата звернення 12.11.2018).

583. *Technical Change and Economic Theory* / edited by G. Dosi, C. Freeman, R. Nelson, G. Silverberg, L. Soete. London: Printer Publishers, 1988. 646 p.

584. *Technological Regimes and Innovation*: Orietta Marsili Eindhoven. University of Technology and Bart Verspagen. 2001. Pp. 5–8.

585. *Technology Transfer Institutions in Europe: an Overview*. Brussels: European Commission, Dg Enterprise, 2004.

586. Terry Miller Anthony B. Kim James M. Roberts. 2021 INDEX OF ECONOMIC FREEDOM. by The Heritage Foundation 214 Massachusetts Ave., NE Washington, DC. Printed in the United States of America. URL: https://www.heritage.org/index/pdf/2021/book/2021_IndexOfEconomicFreedom_FINAL.pdf (дата звернення 12.08.2021).

587. *The Declaration of Environment and Development*. Rio de Janeiro, 1992.

588. *The future we want*. URL: <http://www.slideshare.net/uncsd2012/the-future-we-want-rio20-outcome-document> (дата звернення 11.02.2019).

589. *The Global Competitiveness Report 2016–2017*. URL: <http://gcr.weforum.org> (дата звернення 11.02.2019).

590. *The Global Competitiveness Report 2017-2018*. URL: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf> (дата звернення 02.05.2020)

591. *The Global Competitiveness Report 2018*. URL: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf> (дата звернення 02.05.2020).

592. *The Global Competitiveness Report 2019*: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf (дата звернення 02.05.2020).

593. The Impact of COVID-19 on Logistics. IFC. World Bank Group. URL: https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/2d6ec419-41df-46c9-8b7b-96384cd36ab3/IFC-Covid19-Logistics-final_web.pdf?MOD=AJPERES&CVID=naqOED5 (дата звернення: 07.12.2020).

594. The Sustainable Development Timeline: Brochure. Heather Creech. IISD, 7th Edition, May 2012. 13 p. URL: http://www.iisd.org/sites/default/files/publications/sd_timeline_2012.pdf. (дата звернення: 07.12.2020).

595. Tim Newton and George Harte. Green Business: Technician kitsch? *Journal of Management Studies*. 1997. Vol. 34(1). Pp. 75–98 <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/1467-6486.00043/>

596. Tinbergen J. Bestimmung und Deutung von Angebotskurven: Ein Beispiel. *Zeitschrift für Nationalökonomie*. Wien, 1930. Band 1. Heft 5. Pp. 669-679.

597. Toffler A. The Third Wave. 12th print. Toronto: Bantam Books, 1987. 537 p.

598. Towards a Green Economy: Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication, 2011. *United Nations Environment Programme*, 2011. URL: https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/126GER_synthesis_en.pdf

599. Toynbee A.J. A Study of History. Vol. 1-12. London, 1934-1961.

600. Turner R.K. Sustainability: principles and practice. *Sustainable Environmental Economics and Management: Principles and Practice*. Chichester: Wiley. 1993. Pp. 3–36.

601. UN Comtrade. United Nations Statistics Division. URL: <https://comtrade.un.org/> (дата звернення: 07.05.2020).

602. UNCTAD, Creative Economy Outlook and Country Profiles: Trends in international trade in creative industries, 2015: website. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webditcted2016d5_en.pdf (дата звернення: 10.09.2020).

603. United Nations General Assembly (28 October 1982). URL: <http://www.un.org/documents/ga/res/37/a37r007.htm> (дата звернення 15.08.2019)
604. United Nations General Assembly, Resolution adopted by the General Assembly on 25 September 2015: 70/1 - Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development, URL: <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N15/291/89/PDF/N1529189.pdf?OpenElement> (дата звернення 20.09.2019).
605. Van der Merwe I., Van der Merwe J. Sustainable Development at the local level: An Introduction to Local Agenda 21 – A South African version. Department of Environmental Affairs and Tourism. South Africa. 1999.
606. Vdovenko N., Deriy J., Seliverstova L. Kurmaiev P. Formation of the information economy: Organizational and financial aspects. *International Journal of Supply Chain Management* 2019. Vol. 8. No 4. Pp. 956-961 URL: <http://ojs.excelingtech.co.uk/index.php/IJSCM/article/view/3330/1852>.
607. Viorel Florin Gilca. The economic cycle and sustainable development. The yearbook of the "gh. Zane" institute of economic researches. 2016. Vol. 25. Iss. 1. Pp. 73-84.
608. Voloshenko K.Yu., Drok T. E., Farafonova Yu.Yu. Ekonomicheskaya slozhnost na subnatsionalnom urovne – innovatsionnaya paradigma regionalnogo razvitiya [The economic complexity at the sub-national level as an innovative paradigm for regional development]. *Voprosy innovatsionnoy ekonomiki*. 2019 Vol. 9. No 3. 735-752. doi: 10.18334/vinec.9.3.40822
609. Wallerstein I. The Modern World-System. Moscow: University of Dmitriy Pozarskiy, 2016.
610. Weber M. The Theory of Social and Economic Organizations. / ed. A.M. Henderson and Talcott Parsons. New York: Free Press, 1947. Pp. 328-337.
611. Wernerfelt B. The Resources-Based View of the Firm: Ten Years Later. *Strategic Management Journal*. 1995. Vol. 16. No 3. Pp. 171-174.

612. Williamson O. E. The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting. New York: Free press, 1985.
613. Wood S., DeClerck F. Ecosystems and human well being in the Sustainable Development Goals. *Front. Ecol. Environ.* 2015. Vol.13 (3). P.123.
614. World-economic-forum annyal meeting 2015. URL: <https://www.weforum.org/events/world-economic-forum-annual-meeting-2015>
615. WTO. Press/862. Press Release. Trade shows signs of rebound from COVID-19, recovery still uncertain 06/10/2020. URL: https://www.wto.org/english/news_e/pres20_e/pr862_e.htm (дата звернення: 23.10.2020).
616. Yu H., Yun L., Ying Z., Zhu Z., Pingfeng Z. Research on Ranking Evaluation Models of Safety Risk in Productive Enterprises based on the Perspective of Supervision. *Procedia Engineering.* 2014. Vol. 84. Pp. 100-107.
617. Yehorycheva S., Gudz T., Krupka M., Kolodiziev O., Tarasevych N. The role of the banking system in supporting the financial equilibrium of the enterprises: the case of Ukraine. *Banks and Bank Systems.* 2019. Vol. 14 (2). Pp. 190-202. [http://dx.doi.org/10.21511/bbs.14\(2\).2019.17](http://dx.doi.org/10.21511/bbs.14(2).2019.17).
618. Zamazii O., Stadnyk V., Sokoliuk G., Prylepa N. Optimization management model of the industrial enterprise innovation potential development on the basis of a value-oriented approach. *Advances in economics, business and management research.* 2019. Vol. 95. Pp. 38–43.
619. Zhytchenko G., Kovalenko M., Shvorob G. Management of formation and development of intellectual capital of the enterprise. *Baltic Journal of Economic Studies.* 2017. № 4. Vol. 3. Pp. 82–89.

ДОДАТКИ

Додаток А
Таблиця А.1

Імперативи розвитку у класичних моделях економічного зростання

Модель	Формалізація моделі	Імперативи розвитку
Модель Кобба-Дугласа	$Y = F(K^a x L^b)$ де Y – валовий національний продукт; K – обсяг основного капіталу (основних фондів) в економіці; L – чисельність зайнятих; a і b – коефіцієнти еластичності випуску по капіталу та	Перевага надається залученню тих виробничих факторів, які забезпечують вищі темпи економічного зростання (екстенсивний розвиток)
Модель І. Фішера	$MV=QP$ де M – кількість грошей в економіці; V – швидкість обігу грошової маси; Q – обсяг виробництва; P – рівень цін	Управління грошовою масою шляхом зміни відсоткових ставок, що прискорює інвестування у виробництво і економічне зростання (екстенсивний розвиток)
Модель Харрода-Домара	$\Delta Y/Y = s/k$ де s – частка заощаджень в національному доході (%); k – коефіцієнт капіталомісткості (відношення капіталу до випуску продукції)	Збільшення заощаджень (капіталу) для наступного інвестування у виробничі фактори (екстенсивний розвиток)
Модель Р.Солоу	$\Delta Y = F(\Delta K, \Delta n, E)$ де ΔK – приріст капіталу на одного працюючого; Δn приріст населення; E – технологічний прогрес	Інвестиції у техніко-технологічний прогрес (інтенсивний розвиток)
Модернізована Дж. Мідом модель Кобба-Дугласа	$Y = F(aK x bL x r)$ де Y – середньорічний темп зростання національного доходу; K – середньорічний темп зростання витрат капіталу; L – середньорічний темп зростання витрат праці; a і b – відповідно частки капіталу і праці в національному доході; r – темп	Вільне коливання зарплати для збільшення заощаджень і стимулювання техніко-технологічного розвитку (інтенсивний розвиток), рушійні сили подано узагальнено, вплив даного явищай на апарат дослідження не можна належним чином спланувати
Модернізована Я. Тінбергеном модель Кобба-Дугласа	$Y = F(K^a x L^b x e^{vt})$ де K – середньорічний темп зростання витрат капіталу; L – середньорічний темп зростання витрат праці; a і b – відповідно частки капіталу і праці в національному доході, причому $b = (1-a)$; e^{vt} – кінетична компонента, що відображає вплив автономного НТП	

Джерело: систематизовано автором за [391; 388; 139].

Таблиця А.2

Погляди науковців на визначення дефініції “конкурентоспроможність” в контексті завдань управління розвитком економічних систем

Автор	Зміст визначення	Завдання управління розвитком*
1	2	3
Д. Д. Денієлс, Л. Х. Радеба	Реальна і потенційна можливість підприємства в існуючих умовах проектувати, виготовляти та збувати товари, які за ціновими і неціновими характеристиками є більш привабливими, ніж товари конкурентів	Розвиток складових системи, що забезпечать порівняльні переваги над конкурентами у створенні споживчих цінностей
Р. А. Фатхутдінов, В. Д. Немцов, Л. Є. Довгань	Властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретних потреб порівняно з аналогічними об'єктами, представленими на даному ринку	
А. П. Градов	Порівняльна перевага підприємства щодо інших підприємств даної галузі всередині країни та за її межами	
Г. Л. Азоєв, А. П. Челєнков	Здатність ефективно розпоряджатися власними і позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку ...завдяки конкурентним перевагам у всьому спектрі проблем управління компанією (НДКР, виробництва, управління, фінансів, маркетингу тощо)	
А. Э. Воронкова	Властивість суб'єкта ринкових відносин, яку він знаходить у процесі конкуренції, що дає йому змогу зайняти гідне місце у ринковому господарстві для розширеного виробництва та передбачає покриття всіх витрат виробництва й одержання прибутку від господарської діяльності	
В. М. Горбатов	Здатність підприємства успішно вести суперництво з іншими підприємствами за обмежений платоспроможний попит споживачів на доступних їм сегментах ринку	Досягнення досконалості функціонування усіх підсистем менеджменту для ефективного здійснення виробничо-збутових процесів
А. Ю. Юданов	Здатність підприємства виробляти та реалізовувати конкурентоспроможну продукцію; конкурентоспроможність підприємства залежить від загальної ефективності його діяльності та визначається досконалістю використання ресурсів підприємства	

Продовження табл. А.2

1	2	3
С. Ємельянов	Потенційна або реалізована здатність виробника забезпечувати залучення у господарський обіг (експлуатацію) власних або залучених активів (цінностей), які можуть стати конкурентними перевагами	Розвиток форм інтеграції з власниками ключових ресурсів для формування конкурентних переваг
А.Б. Альохін	Здатність підприємства забезпечувати, залишаючись відкритим для конкуренції (в конкурентному середовищі) “нормальний” (такий, що задовольняє соціально-економічні інтереси власників підприємства) процес функціонування за рахунок власних можливостей на стабільній основі	Розвиток складових системи, що забезпечать порівняльні переваги над конкурентами у використанні ресурсів і створенні споживчих цінностей
І. Сіваченко	Реальна й потенційна можливість проектувати, виробляти, збувати за існуючих умов товари, які за ціновими і неціновими характеристиками у комплексі більш привабливі, ніж товари конкурентів	
А. Н. Тищенко, О. С. Головка	Здатність підприємства до отримання синергійного ефекту від раціонального використання наявних та новостворених у процесі реалізації стратегії розвитку конкурентних переваг	
Е. В. Мінько, М. Л. Кричевський	Рівень ефективності використання суб'єктом господарювання економічних ресурсів порівняно з іншими конкурентами	
В. Шинкаренко, Г. Бондаренко	Динамічна характеристика здатності підприємства адаптуватися до змін зовнішнього середовища і забезпечувати при цьому певний рівень конкурентних переваг	Підтримання конкурентних переваг за допомогою розвитку адаптивних можливостей
Е. В. Мінько, М. Л. Кричевський	Рівень ефективності використання суб'єктом господарювання економічних ресурсів порівняно з іншими конкурентами	Управління ефективністю використання ресурсів в усіх функціональних сферах діяльності
Ж.-Ж Ламбен	Здатність краще за конкурентів, задовольняти потреби споживачів. Конкурентні переваги забезпечуються трьома групами чинників: відмінною якістю товарів, яка є найвищою цінністю для покупців; низькими витратами; ключовими “компетенціями”, які створюють унікальну цінність для споживачів.	Багатовекторний розвиток для кращого задоволення потреб споживачів порівняно з конкурентами

Завершення табл. А.2

1	2	3
З. Є. Шершньова	Рівень компетенції підприємства щодо інших підприємств-конкурентів у нагромадженні та використанні виробничого потенціалу певної спрямованості, а також окремих його складових: технології, ресурсів, менеджменту (особливо – стратегічного та поточного планування), навичок і знань персоналу тощо - це відбивається у таких результуючих показниках, як якість продукції, прибутковість, продуктивність тощо	Розвиток професійних компетенцій працівників у різних функціональних сферах менеджменту з метою підвищення здатності підприємства здобувати і зміцнювати конкурентні переваги
І. Піддубний, Л. Піддубна	Інтегрована властивість економічної системи, яка зумовлює реалізацію мети та досягнення результатів функціонування, необхідних і достатніх для активного позиціонування системи в конкурентному ринковому просторі	Розвиток проактивних можливостей системи, що лежать у сфері управлінських компетенцій
С. І. Савчук	Здатність безкінечно довго здійснювати відтворювальний цикл за рахунок власних ресурсів в умовах конкуренції, тобто це життєздатність підприємства в конкурентному середовищі	Розвиток здатності до набуття конкурентних переваг за рахунок ефективності управління
Ю. Б. Іванов	Здатність підприємства до отримання синергійного ефекту від раціонального використання наявних та новостворених у процесі реалізації стратегій розвитку конкурентних переваг. Не тільки ефективність, але й динаміка пристосування до умов зовнішнього середовища, що змінюється.	
Л. М. Малярець, Л. О. Норік	Відносна порівняльна характеристика функціонування й розвитку підприємства в ринкових умовах на основі реалізації існуючих та створення нових конкурентних переваг, які забезпечують йому кращі результати діяльності	

Джерело: сформовано автором у [331, с. 8-12] та адаптовано до завдань даного дослідження.

Найважливіші складові дефініції “сталий розвиток” у наукових трактуваннях її сутності

Автор	Визначення	Найважливіша складова визначення
1	2	3
Д. Х. Медоуз (1972) [512]	Сталий розвиток – соціальна конструкція, яка стосується довгострокової еволюції складної системи, тобто всього людського населення й економіки, вбудованих у екосистеми та біохімічний хід планет	Соціальна конструкція системи, що забезпечує її довгострокову еволюцію
Д. Піраджес (1977) [535]	Стале зростання – економічне зростання, яке підтримується соціальним середовищем. Таким чином сталий розвиток може визначатись як процес економічного розвитку і структурних змін, які допомагають розширювати людські можливості	Процес економічного розвитку і структурних змін, які допомагають розширювати людські можливості
М. Бен-Елі (1980) [431]	Сталість – динамічна рівновага в процесах взаємодії між популяцією та відновлюваною здатністю навколишнього середовища, за якої популяція розвивається, використовуючи весь свій потенціал, не завдаючи негативного, або незворотного впливу навколишньому середовищу, від якого залежить	За якого популяція розвивається без шкоди довкіллю, використовуючи весь свій потенціал
Р. Гудленд, Г. Ледек (1987) [471]	Сталий розвиток – перетворення економіки, оптимізуючи отримані нині економічні і соціальні знання, не ризикуючи можливостями для того, щоб отримати таку вигоду в майбутньому	Перетворення економіки, на основі оптимізації економічних і соціальних знань
Міжнародна комісія з довкілля і розвитку (МКНСР) (WCED) (1987) [544]	Сталий розвиток – це такий розвиток, який задовольняє потреби сьогодення без шкоди для здатності майбутніх поколінь задовольняти власні потреби	Задовольняє потреби сьогодення без шкоди для майбутніх поколінь
Г. Дейлі (1989) [443]	Сталий розвиток – це збалансований, гармонійний, безконфліктний прогрес всієї земної цивілізації, певних груп країн, окремо взятих країн всієї планети за науково визначеними планами, коли одночасно має вирішуватись комплекс питань щодо збереження всього довкілля, ліквідації експлуатації, бідності і дискримінації як окремо взятої людини, так й цілих народів або груп населення	Збалансований, гармонійний, безконфліктний прогрес усієї земної цивілізації

Продовження таблиці А.3

1	2	3
Д. Пірс, А. Маркандіа, Е. Барб'єр (1990) [533]	Сталий розвиток – розвиток, у процесі якого гармонізуються соціальна й економічна системи, гарантуючи цим самим досягнення таких цілей, як удосконалення стандартів освіти, зростання доходів, покращення стану здоров'я всього населення, покращення рівня якості життя	У процесі його гармонізуються соціальна й економічна системи
Р. Харвуд (1990) [480]	Сталий розвиток – система, яка може нескінченно розвиватися на благо людини, ефективнішого використання ресурсів й досягнення балансу з навколишнім середовищем	Система, що може нескінченно розвиватися на благо людини і в балансі з навколишнім середовищем
Декларація Ріо де Жанейро (1992) [587]	Сталий розвиток – це процес розвитку, що забезпечує поточні потреби, не загрожуючи здатності майбутніх поколінь задовольняти власні потреби. [...]. Для досягнення сталого розвитку охорона навколишнього середовища повинна базуватись на 17-ти невід'ємних складових процесу розвитку і не може розглядатися окремо	Забезпечує поточні потреби, не загрожуючи здатності майбутніх поколінь задовольняти власні потреби
А. Гранберг, Є. Кібалов (1996) [74]	Сталий розвиток – стійкий збалансований соціально-економічний розвиток, який не призводить до руйнації навколишнього природного середовища і забезпечує безперервний прогрес всього суспільства	Стійкий збалансований соціально-економічний розвиток без загрози довкіллю
І. Мерв, Г. Мерв (1999) [605]	Сталий розвиток – програма, передбачена для певної зміни процесу економічного розвитку, забезпечуючи цим самим базову якість життя для людей, та водночас, забезпечуючи захист екосистем й громад, що сприяє досягненню незалежних умов життя та підвищення його цінності.	Програма зміни процесу економічного розвитку, задля підтримання базової якості життя для людей та підвищення його цінності
В. Данілов-Данільян (1999) [84]	Сталий розвиток – це розвиток, при якому рівень впливу на природне середовище залишається у межах всієї господарської ємності біосфери, за умови, що не руйнується природна основа для забезпечення відтворення життя людини	За якого рівень впливу на природне середовище залишається в межах господарської ємності біосфери
Б. Хопвуд, М. Меллор, Г. О'Бріен (2005) [487]	Сталий розвиток – результат зростаючої обізнаності про глобальні зв'язки між наростаючими екологічними проблемами та соціально-економічними проблемами, пов'язаними з бідністю та нерівністю і занепокоєння щодо здорового майбутнього людства. Він міцно пов'язує екологічні та соціально-економічні питання	Результат зростаючої обізнаності про глобальні зв'язки між наростаючими екологічними проблемами та соціально-економічними проблемами

Продовження таблиці А.3

1	2	3
Р. Кейтс, Т. Парріс, А. Лейсеровіц (2005) [496]	Сталий розвиток – зв’язок того, що має бути стійким з тим, що буде розвиватися. Сталий розвиток як концепція, як мета і як рух швидко поширюється, і зараз є центральним для місій міжнародних організацій, національних установ, корпоративних підприємств, “стійких міст” та регіонів. Сталий розвиток має подвійний акцент на навколишнє середовище та розвиток	<i>Зв’язок того, що має бути стійким з тим, що буде розвиватися</i>
Дж. Хальс (2007) [490]	Сталий розвиток – це задекларований принцип та мета міжнародних агентств, національних урядів та їх міністерств, галузей промисловості – особливо тих, які залежать від природних ресурсів та біотехнологій – різноманітних організацій та цивільних суспільств, які займаються людським розвитком, збереженням довкілля, біорізноманіттям та критичними ресурсами. Сталий розвиток припускає запевнення в розумній, консервативній практиці, етичній цілісності та респектабельності	Поєднання розумної, консервативної практики, етичної цілісності та респектабельності
С. Стерлінг (2010) [576]	Сталий розвиток – перехід економіки та екології до напрямку розвитку, який підтримує людський прогрес не лише у певних місцях на кілька років, а й на всій планеті у довгостроковому періоді	Підтримує прогрес людства на всій планеті у довгостроковому періоді
Ф. Віорел (2016) [607]	Сталий розвиток – є формою економічного зростання, яка задовольняє потреби всього суспільства у певних благах з точки зору коротко-, середньо- та довгострокової перспективи. Тобто він повинен задовольняти потреби сьогодення, не створюючи різних обмежень для наступних поколінь	Задовольняє суспільні потреби в коротко-, середньо- та довгостроковій перспективі, не обмежуючи потреби наступних поколінь

Джерело: сформовано автором за вказаними джерелами

Характеристика стану підгалузей машинобудівного комплексу України

Підгалузь машинобудування	Основні види продукції	Динаміка розвитку	Технологічний уклад
1. Важке машинобудування	Великогабаритні та металоємні машини й обладнання для електроенергетики, металургії, добувної промисловості та інших галузей народного господарства	Значні темпи зростання виробництва	ТУ 3
2. Електротехнічна промисловість	Машини, апарати та інші вироби, необхідні для перетворення, передачі та споживання електроенергії	Повільне зростання, незначне зменшення виробництва деяких видів продукції	ТУ 3
3. Транспортне машинобудування	Залізничне, авто-, авіа- та суднобудування	Значні темпи зростання виробництва	ТУ 4; авіаційна промисловість – ТУ 5
4. Сільськогосподарське машинобудування	Трактори, сівалки, зернозбиральні та кукурудзозбиральні комбайни, обладнання для тваринницьких ферм тощо.	Нестабільне коливання темпів виробництва продукції	ТУ 4
5. Верстатобудування та приладобудування	Виробництво токарних, розточувальних, свердлувальних, фрезерувальних верстатів, верстатів для остаточного оброблення металевої поверхні з ЧПУ тощо.	Спад виробництва	ТУ 5
	Виробництво приладів для радіо, телебачення та зв'язку, приладів для медичного обслуговування, виробництво контрольно-виміральної апаратури тощо	Зростання середніми темпами	ТУ 5
6. Машинобудування для легкої та харчової промисловості, виробництво побутових машин та обладнання	Автоматичні лінії з виготовлення продукції харчової промисловості, різні види машин та техніки для легкої промисловості; холодильники, пральні машини, мікрохвильові печі тощо	Зростання виготовлення побутової техніки, повільне зростання обладнання для легкої та харчової промисловостей	ТУ 4
7. Хімічне та нафтохімічне машинобудування	Хімічне машинобудування, полімерне машинобудування, виробництво нафтопромислового та бурового устаткування, устаткування для целюлозо-паперової промисловості	Зростання середніми темпами	ТУ 4

Джерела: систематизовано за [366; 376]

Інституційне наповнення технологічних устроїв і основні вектори його впливу

Характеристика впливу інститутів у межах відповідного технологічного устрою					
1-ий устрій	2-ий устрій	3-ий устрій	4-ий устрій	5-ий устрій	6-ий устрій
Основні економічні інститути					
Конкуренція між підприємствами, їх кооперування	Концентрація виробництва. Розвиток акціонерних товариств на принципах обмеженої відповідальності	Злиття і поглинання. Картелі і трести. Панування монополій і олігополій. Концентрація фінансового капіталу в банках. Відділення управління від власності	Транснаціональні корпорації. Вертикальна інтеграція і концентрація виробництва. Домінування техноструктур та ієрархічний контроль	Міжнародна інтеграція на основі інформаційних технологій. Органічні структури управління в корпораціях	Стратегічні альянси. Інтеграційні (мережеві) структури бізнесу, науки і освіти, технопарки, державно-приватне партнерство
Функція1. Регулювання економічної діяльності в межах країн-лідерів					
Руйнування феодальних монополій, свобода торгівлі	Обмеження державного втручання, свобода торгівлі, поява галузевих професійних спілок, формування соціального законодавства	Розширення сфери державного регулювання, закріплення державної власності на природні монополії та основну інфраструктуру (в т.ч. соціальну)	Розвиток державних інститутів соціального забезпечення. Розвиток ВПК. Кейнсіанський підхід до регулювання економіки	Державне стимулювання НДПКР, зростання витрат на освіту і науку, лібералізація ринку капіталів і діяльності фінансових інститутів	Стратегічне планування науково-технічного і соціально-економічного розвитку, електронне урядування. Інститути розвитку і фонди фінансування інноваційної активності
Функція2. Регулювання міжнародної економічної діяльності					
Поєднання протекціонізму внутрішньої і свободи зовнішньої торгівлі	Свобода міжнародної торгівлі. Державна підтримка національних монополій у сфері торгівлі	Імперіалізм і колонізація	Економічне і воєнне домінування США та СРСР	Домінування фінансових інститутів США. Регіональні економічні та політичні блоки. Лібералізація. Глобалізація	Розбудова інститутів глобального регулювання. Глокалізація. Полівалютність світової фінансової системи
Функція3. Організація інноваційної активності в країнах-лідерах					
Організація наукових досліджень в національних академіях і місцевих наукових та інженерних співтовариствах. Індивідуальне винахідництво і підприємницьке партнерство. Професійні об'єднання.	Створення науково-дослідних інститутів. Прискорення розвитку професійної освіти. Формування національних і міжнародних систем охорони власності.	Створення внутрішніх відділів. Залучення університетських науковців до виробництва. Національні і галузеві науководослідні інститути і лабораторії. Загальна початкова освіта	Спеціалізовані НДВ на фірмах. Державне субсидування розробок у сфері ВПК. Залучення держави у сферу цивільних НЛР. Розвиток середньої освіти.	Горизонтальна інтеграція НДДКР. Обчислювальні мережі і спільні дослідження. Державна підтримка нових технологій. Університетсько-виробнича співпраця. Загальна вища освіта.	Перехід до безперервного інноваційного процесу. Віднесення витрат на НДПКР на собівартість продукції. Комерціалізація науки? науково-виробнича інтеграція. Комп'ютерне управління життєвим циклом продукції

Джерело: узагальнено і уточнено на основі [65; 375]

Структурування за рівнями управління соціально-економічними процесами напрямів/заходів для забезпечення збалансованості і сталого розвитку України

Рівні управління	Засоби та механізми забезпечення збалансованості сталого розвитку
1	2
Державний	<ul style="list-style-type: none"> – державне регулювання процесу переходу до реалізації концепції збалансованого сталого розвитку, створення необхідних фінансово-економічних умов для ефективного функціонування природно-ресурсного комплексу, забезпечення відтворення та невиснажливого використання відновлювальних природних ресурсів; – врахування конкретних умов, у яких здійснюватиметься перехід економіки країни до збалансованого розвитку, визначення пріоритетів і включення їх до програм соціально-економічного розвитку на кожний рік відповідно до фінансових можливостей держави; – поєднання державного впливу з ринковими формами управління, стимулювання якісних змін шляхом удосконалення інституційного середовища з наданням економічних пільг пріоритетним сферам господарської діяльності, які відповідають стратегічним цілям сталого розвитку і підвищують рівень його структурної збалансованості; – проведення цілеспрямованої інституційної політики у сфері збереження довкілля, вдосконалення системи управління природокористуванням; – проведення поетапного реформування податкової системи, спрямованого на збільшення частки платежів за спеціальне використання природних ресурсів у собівартості продукції з одночасним зменшенням у ній частки інших податків і платежів; – залучення цільових інвестицій до реалізації проєктів збереження довкілля; – узагальнення досвіду створення місцевих програм збалансованого розвитку з урахуванням світових методик і стандартів та його поширення; – запровадження моніторингу реалізації цілей сталого збалансованого розвитку, основним завданням якого є збирання, вивчення і підготовка інформації для аналізу показників, що визначають якість життя і природних ресурсів, виробництво і використання всіх небезпечних речовин, які застосовуються на практиці, а також стан економіки, довкілля, тому числі природних територій та об'єктів, що підлягають особливій охороні.

1	2
Регіональний	<ul style="list-style-type: none"> - досягнення природно-господарської збалансованості в соціально-економічному розвитку регіонів; - проведення структурних змін в економіці регіонів для зростання частки обробної промисловості, наукоємної продукції машинобудування та зниження обсягів ресурсоспоживання; - формування регіонального господарського механізму, що відповідатиме пріоритетам і вимогам сталого розвитку; - підвищення рівня економічного розвитку регіонів за рахунок раціонального використання внутрішньорегіональних умов та залучення ресурсів місцевого значення, сприяння розвитку підприємницької діяльності, трансформації аграрного сектору економіки регіонів з урахуванням їх екологічної адаптованості; - реконструкція промислових комплексів на регіональному рівні з урахуванням господарської місткості локальних екосистем, у тому числі господарських комплексів Донбасу та Придніпров'я; - розвиток рекреаційно-оздоровчих комплексів у Карпатах, Причорномор'ї та підвищення ефективності використання рекреаційних ресурсів інших регіонів; - здійснення заходів з нормалізації екологічного стану та ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи, визначення шляхів розвитку та використання господарського потенціалу радіоактивно забруднених територій; - дотримання басейнового принципу управління водними ресурсами.
Місцевий	<ul style="list-style-type: none"> - визначення ключової ролі територіальних громад у реалізації цілей збалансованого розвитку; - здійснення широкомасштабних заходів із соціально-економічного розвитку сільських населених пунктів з урахуванням вимог збереження довкілля; - усунення диспропорцій у народногосподарських структурах населених пунктів, насамперед великих міст з надмірною концентрацією промисловості, та стагнації малих міських населених пунктів; - виконання заходів щодо збереження довкілля на селітебних і незабудованих територіях, інших населених пунктах та приміських зонах, включаючи їх санітарне очищення, рекультивацію земель, озеленення і благоустрій; - зміна стратегії містобудування у напрямі будівництва екологічно комфортнішого житла, малоповерхових будинків садибного типу, розвитку малих і середніх населених пунктів, створення сприятливого життєвого середовища з необхідною інфраструктурою соціально-побутового, культурного та рекреаційного обслуговування населення.

Джерело: удосконалено і доповнено за матеріалами [344, с. 14-15].

Індекси промислової продукції України за видами діяльності у 2013-2020 роках, %

Вид діяльності	КВЕД	Роки							
		2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Промисловість загалом	В+С+D	95,7	89,9	87,7	104	101	103	99,5	95,5
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	В	100,8	86,3	89,8	101,1	96,5	103,4	98,4	97,0
Переробна промисловість	С	92,7	90,7	86,9	105,6	105,2	102,9	100,9	94,1
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	10–12	95,0	102,5	89,1	107,4	106,3	98,7	103,3	99,2
Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	13–15	94,1	98,6	96,5	107,9	109,7	96,6	92,5	93,9
Виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність	16–18	102,7	96,0	77,4	98,7	108,8	102,2	94,8	97,1
Виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення	19	89,2	78,7	82,7	106,8	93,4	106,8	103,1	98,0
Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	20	80,7	85,8	81,9	103,2	102,3	115,3	112,9	105,1
Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	21	111,8	101,9	91,9	110,4	103,6	95,0	103,7	103,0
Виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції	22,23	97,4	91,2	95,0	111,1	105,3	100,8	106,7	100,1
Металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	24,25	94,7	85,5	86,4	105,0	97,4	100,8	98,6	91,3
Машинобудування	26–30	86,4	79,4	85,2	101,8	111,7	112,4	97,8	82,4
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	D	98,9	93,4	87,0	103,1	94,0	103,0	95,6	99,1

Джерело: [102]

Таблиця Б.2

Структурування переробної промисловості за технологічними секторами

Сектор	Галузі переробної промисловості	
	Європейська класифікація	Вітчизняна класифікація
Високотехнологічний	Фармацевтика, медична хімія, біотехнології; виготовлення комп'ютерної та офісної техніки; виготовлення обладнання та телерадіоапаратури та засобів зв'язку; виготовлення медичних, точних і оптичних інструментів, годинників; виготовлення літаків та космічних апаратів	Хімічна та нафтохімічна промисловість (лише підклас хімічного виробництва – фармацевтичне виробництво); машинобудування (виробництво електричного та електронного устаткування – лише виробництво канцелярських та електронно-обчислювальних машин; виробництво устаткування для радіо, телебачення та зв'язку; виробництво медичних приладів та інструментів, точних вимірювальних пристроїв, оптичних пристроїв та годинників; виробництво машин та устаткування – лише виготовлення літаків та космічних апаратів)
Сектор середніх високих технологій	Виробництво машин і обладнання; виробництво електричних машин і апаратів; автомобілебудування; виробництво іншого транспортного устаткування за винятком кораблебудування, літакобудування та будівництва космічних апаратів	Машинобудування (виробництво машин та устаткування, виробництво електричного та електронного устаткування, виробництво транспортного устаткування)
Сектор середніх низьких технологій	Виготовлення коксу, продуктів нафтопереробки та ядерного палива; виготовлення виробів з каучуку та пластмаси; виробництво металу та металопрокату (виробів з нього); виробництво інших неметалічних мінеральних виробів; кораблебудування та ремонт суден	Виготовлення коксу та продуктів нафтопереробки. Хімічна та нафтохімічна промисловість (хімічне виробництво, виробництво гумових та пластмасових виробів). Виробництво інших неметалевих мінеральних виробів, металургія та оброблення металу.
Сектор низьких технологій	Виробництво продуктів харчування напоїв та тютюну, текстилю та текстильних виробів, виробів із шкіри; виробів з дерева, паперу, книгодрукування і друк	Харчова промисловість та перероблення сільськогосподарських продуктів; Легка промисловість (текстильна і пошиття одягу, виробництво шкіри та шкіряного взуття) виробництво деревини та виробів з деревини, целюлозно-паперова промисловість і видавнича справа

Джерело: Доповнено і систематизовано на основі: [157]

Галузевий аспект формування технологічної стратегії промисловими підприємствами України

Структура групи галузей	Технологічна стратегія підприємства	Переважні розміри підприємств	Сфера конкурентної боротьби і джерела конкурентних переваг
Харчова промисловість та переробка с/г продуктів; целюлозно-паперова промисловість і видавнича справа; виробництво деревини та виробів з деревини; легка промисловість; виробництво інших неметалевих мінеральних виробів	Технологічного лідерства; трансферу і співпраці	Малі і середні	Індивідуальний підхід до споживача; імідж підприємства та торгової марки; використання нового технологічного обладнання
Виробництво електричного та електронного устаткування; виробництво транспортного устаткування	Наслідування	Середні і великі	Поєднання іміджу, виробничих технологій та НДПКР
Виготовлення літаків та космічних апаратів; будівництва суден	Технологічного лідерства; трансферу і співпраці	Великі	Проектування та конструювання; впровадження НДПКР
Фармацевтичне виробництво	Технологічного лідерства; трансферу і співпраці	Середні і великі	Лабораторні дослідження та НДДКР
Виробництво устаткування для радіо, телебачення та зв'язку; виробництво канцелярських та електронно-обчислювальних машин; виробництво медичних приладів та інструментів, точних вимірювальних пристроїв, оптичних пристроїв і годинників	Трансферу і співпраці	Середні і великі	Зміна технологій виробництва; постійне впровадження результатів НДПКР; диверсифікація продукції
Металургія та оброблення металу; хімічна та нафтохімічна промисловість; виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення	Технологічного лідерства; наслідування	Великі	Технології енергозбереження; технології виробництва

Джерела: [142; 186]

Японські компанії, що виводять виробництво із Китаю

Назва компанії	Виробництво	Напрями переміщення
Iris Ohyama	Побутова електротехніка	Південна Корея
Komatsu	Будівельні машини	Японія, США, Таїланд
Toshiba Machine	Машини для виготовлення пластикових виробів	Японія, Таїланд
Keihin	Компоненти для автомобілів	Японія
Sumitomo Heavy Indastries	Робототехніка	Японія
G-Tekt	Компоненти для автомобілів	Японія
Mitsubishi Electric	Лазерна техніка	Японія
Casio	Годинники	Таїланд
Ricon	Принтери	Таїланд
Citisen Watch	Годинники	Таїланд
Panasonic	Аудіотехніка	Таїланд
Mitsuba	Компоненти для автомобілів	В'єтнам, США
Kuocera	Принтери	В'єтнам
Funai	Телевізори	Мексика, Таїланд

Джерела: [228; 432]

Структура витрат на інноваційну діяльність промислових підприємств України у 2013-2019 роках

Роки	Усього витрат, млн грн	В т.ч. за напрямками фінансування інновацій, млн грн							
		Внутрішні НДР	Зовнішні НДР	Всього витрат на НДР		Придбання машин, обладнання та програмного забезпечення		Інші зовнішні знання	Інші, в т.ч. на маркетинг і рекламу
				млн грн	% до загальної суми витрат	млн грн	% до загальної суми витрат		
2013	9562,6	1312,1	326,4	1638,5	17,13	5546,3	58,00	87,0	2290,9
2014*	7695,9	1221,5	533,1	1754,6	22,80	5115,3	66,47	47,2	778,8
2015*	13813,7	1834,1	205,4	2039,5	14,76	11141,3	80,65	84,9	548,0
2016*	23229,5	2063,8	394,1	2457,9	10,6	19829,0	85,3	64,2	878,4
2017*	9117,5	1941,3	228,5	2169,8	23,8	5898,8	64,7	21,8	1027,1
2018*	12180,1	2706,2	502,6	3208,8	26,3	8291,3	68,1	46,1	633,9
2019*	14220,9	2449,9	469,0	2918,9	20,5	10185,1	71,6	37,5	1079,4
2020*	14406,9	2650,4	835,9	3486,3	24,2	10920,6**	75,8**	-	-

Примітка: * Без урахування підприємств, які перебувають на тимчасово окупованих територіях Донецької, Луганської області і АР Крим.** у 2020 р. витрати на придбання машин та інші витрати об'єднано

Джерела: [100; 103]

Розподіл заявлених знаків для товарів і послуг за видами діяльності

	Усього	Національні заявники	Іноземні заявники
Будівництво, інфраструктура	490	449	41
Дозвілля, освіта, навчання	1026	919	107
Домашнє обладнання	307	253	54
Наукові дослідження, інформаційні та телекомунікаційні технології	927	745	182
Перевезення та логістика	396	338	58
Сільськогосподарська продукція та послуги	1631	1409	222
Текстильні вироби, одяг та аксесуари	574	436	138
Управління, зв'язок, нерухоме майно та фінансові операції	2374	2170	204
Фармацевтика, здоров'я, косметика	1227	877	350
Хімічні продукти	212	166	46
Усього	9 164	7 762	1 402

Джерело: [265, с. 17]

Анкета

оцінювання рівня заінтересованості та впливу стейкхолдерів на формування структурної збалансованості сталого розвитку України

Завдання: оцініть рівень заінтересованості та впливу стейкхолдерів на формування структурної збалансованості сталого розвитку України за п'ятибальною шкалою, де:

1 - дуже слабкий інтерес

1- дуже слабкий вплив

2 - слабкий інтерес

2- слабкий вплив

3 - задовільний інтерес

3 - задовільний вплив

4 - помірний інтерес

4 - помірний вплив

5 - сильний інтерес

5 - сильний вплив

Стейкхолдер	Оцінка стану прояви ознаки у балах від 1 до 5	
	Рівень інтересу	Рівень впливу
Державні органи України		
Органи місцевого самоврядування		
Заклади освіти та наукові установи		
Мережа центрів інформаційної підтримки бізнесу		
Центри підтримки бізнесу. Дія бізнес		
Агенції регіонального розвитку		
Профільні асоціації у сфері сталого розвитку		
Платформа громадянського суспільства		
Громадські організації		
Інститути соціального партнерства		
Міжнародні організації		
Міжнародні фонди		
Благодійні фонди		
Інститути ЄС		
Влада окремих країн-членів ЄС		
Засоби масової інформації		
Корпоративні бізнес структури		
Малий та середній бізнес		
Споживачі товарів та послуг		
Активні громади		
Пасивні громадяни		
Депресивні громади		

Таблиця Г. 2

Аналіз стейкхолдерів у сфері формування структурної збалансованості сталого розвитку України

(сформовано автором на основі інтерв'ювання експертів)

Базова характеристика стейкхолдерів	Інтереси стейкхолдерів та вплив концепції сталого розвитку на них	Мотивація та здатність стейкхолдерів до змін	Можливі дії стейкхолдерів для забезпечення їх інтересів
1	2	3	4
<p>Державні органи України (Верховна Рада України; Кабінет міністрів України, Урядовий офіс з питань європейської інтеграції, Торгово-промислова палата України; Міністерство аграрної політики та продовольства України; Державна служба України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів; Міністерство економічного розвитку та торгівлі України; Державна служба України з питань геодезії, картографії та кадастру; Земельний фонд України, Міністерство освіти та науки України та ін.)</p>	<p>Є ключовими інститутами регулювання питань пов'язаних із навколишнім середовищем, економічним розвитком, торгівлею та соціальним забезпеченням</p>	<p>Розбудова інституційного середовища. Удосконалення вітчизняного законодавства в сфері економічного розвитку, охорони навколишнього середовища та соціального забезпечення. Регулювання торгівельних відносин. Вирішення конфліктів</p>	<p>Сприяння захисту довкілля. Сприяння розвитку екологічного підприємництва. Співпраця з міжнародними інституціями. Співпраця з громадськими організаціями та фондами.</p>
<p>Інститути ЄС (Європейський Парламент; Рада асоціації; Комітет асоціації; Підкомітети асоціації та ін.)</p>	<p>Є ключовими інститутами регулювання питань пов'язаних із навколишнім середовищем, економічним розвитком, торгівлею та соціальним забезпеченням</p>	<p>Розбудова інституційного середовища. Регулювання торгівельних відносин. Вирішення конфліктів. Прийняття спеціальних законодавчих актів в сфері екології та охорони навколишнього середовища</p>	<p>Сприяння захисту довкілля. Сприяння розвитку екологічного підприємництва. Співпраця з громадськими організаціями та фондами</p>

Продовження таблиці Г. 2

1	2	3	4
Влада окремих країн-членів ЄС	Сприяння розвитку та захисту власних територій	Захист інтересів власних територій. Розробка спеціальних законів у сфері навколишнього середовища, економічного розвитку, торгівлі та соціального забезпечення	Захист довкілля у своїх країнах. Надання дотацій власним виробникам, представлення їх інтересів
Платформа громадянського суспільства	Відстоювання інтересів громадян через партнерство із владними інститутами	Має бути поінформованою про рішення та рекомендації Ради асоціації Може надавати Раді асоціації рекомендації	Співпраця з владою, фондами, органами місцевого самоврядування та громадськими організаціями з метою сприяння захисту довкілля, соціального забезпечення та економічного розвитку за концепцією сталого розвитку
Бізнес структури Підприємці Продавці Перевізники	Захист власних інтересів, максимізація прибутку	Розвиток власного бізнесу. Об'єднання для відстоювання спільних інтересів (Н-д Український союз промисловців і підприємців). Зростання прибутку при збільшенні обсягів торгівлі. Отримання максимальної вигоди від можливостей вільної торгівлі між ЄС та Україною	Співпраця з іншими стейхолдерами для координації діяльності. Відповідальне поводження з відходами. Реалізація проєктів у сфері сталого розвитку
Інститути соціального партнерства (профспілки, асоціації роботодавців, органи державної влади), Національна тристороння соціально-економічна рада	Взаємодія та сприяння ефективному функціонуванню ринку. Має потужну силу, але слабкий інтерес через відсутність консенсусу	Об'єднання потенціалу держави, підприємців і профспілок для досягнення соціального миру. Створення умов для економічного розвитку країни. Вплив на оптимальне використання людських ресурсів. Структурний елемент інфраструктури ринку праці	Вибудувати оптимальний механізм взаємодії, оскільки – чим ефективніше співпрацюють соціальні партнери, тим ефективніше використовується трудовий капітал підприємства, галузей, регіонів, держави. Виступити арбітром-координатором у їхній співпраці

Продовження таблиці Г. 2

1	2	3	4
Мережа центрів інформаційної підтримки бізнесу 2017-2020 рр	Програма EU4BUSINESS за підтримки ЄБРР. Підсилення зростання малого та середнього підприємництва	Підтримка розвитку відкритої та сталої ринкової економіки, допомагаючи МСП досягати їх цілей, ставати більш конкурентоспроможними та інтегруватися в регіональну і глобальну економіку	Надання інформаційно-аналітичних послуг. Проведення семінарів та навчальних тренінгових програм. Послуги консалтингу та проектного менеджменту. Базова бізнес-діагностика
Центри підтримки бізнесу. Дія. Бізнес 3 2020 р.	Створено у співпраці Міністерства цифрової трансформації за підтримки проекту USAID/UK aid “Прозорість та підзвітність у державному управлінні та послугах / TAPAS”, Програми EGAP, що фінансується Швейцарською агенцією з розвитку та співробітництва та реалізується Фондом Східна Європа та Innovabridge, проекту USAID “ВзаємоДія!” (SACCI) та проекту EGOV4UKRAINE	Допомога підприємцям у створенні, розвитку та масштабуванні бізнесу	Підтримка розвитку малого та середнього бізнесу, що є запорукою стабільності економіки та розвитку країни. Безкоштовні консультації, Національна онлайн-школа для підприємців
Засоби масової інформації	Інформаційні та комунікаційні ресурси	Інформування суб’єктів ринку. Впливають на формування іміджу інших стейкхолдерів	Поширення інформації. Формування іміджу стейкхолдерів
Активні громадяни	Захист інтересів громади, співпраця із владними інституціями та громадськими організаціями	Розвиток громади. Захист інтересів власних територій. Співпраця для розвитку та фінансування проектів у сфері сталого розвитку	Розробка проектів у сфері сталого розвитку. Налагодження комунікації та співпраця з іншими стейкхолдерами

Закінчення таблиці Г. 2

1	2	3	4
Громадські організації	Захист інтересів громадянського суспільства, співпраця із владними інституціями та громадами	Співпраця для розвитку та фінансування проєктів у сфері сталого розвитку	Розробка проєктів у сфері сталого розвитку. Налагодження комунікації та співпраця з іншими стейкхолдерами
Споживачі товарів та послуг	Захист власних інтересів. Отримання якісних товарів та послуг	Активна громадянська позиція. Гнучкість та адаптація до змін	Відповідальне споживання та поводження з відходами
Освітні заклади та наукові установи	Розвиток науки у сфері сталого розвитку. Забезпечення розвитку та підтримки закладів освіти. Підвищення якісних та кількісних характеристик пропозиції праці. Викладацький склад.	Співпраця для розвитку, фінансування та реалізації наукових проєктів. Захист власних інтересів. Оновлення науково-методичної бази та якісно нове обладнання. Надають освітні послуги для отримання певного освітнього рівня. Надають можливість перекваліфікації (отримання другої вищої освіти), підвищення кваліфікації та різні комплексні програми.	Комерційне підґрунття роботи через задоволення попиту на працю. Налагодження співпраці з державними органами, бізнесом, громадськими утвореннями. Розробка наукових інноваційних проєктів у сфері сталого розвитку
Малий та середній бізнес	Захист власних інтересів, максимізація прибутку	Розвиток власного бізнесу. Об'єднання для відстоювання спільних інтересів (Н-д утворення кластерів). Зростання прибутку при збільшенні обсягів реалізації товарів та послуг та масштабуванні бізнесу. Отримання максимальної вигоди від можливостей вільної торгівлі між ЄС та Україною	Співпраця з іншими стейкхолдерами для координації діяльності. Відповідальне поводження з відходами. Реалізація проєктів у сфері сталого розвитку

Країни, найкраще підготовлені до економічних перетворень

№	Напрямок	Країни-лідери (топ 3)
1	Забезпечити підвищення ефективності управління державними установами, застосування довгострокового бачення і зміцнення суспільної довіри за рахунок сумлінного надання послуг для громадян	Фінляндія Нова Зеландія Швейцарія
2	Модернізувати інфраструктуру з метою прискореної трансформації в енергетиці, розширення доступу до електроенергії і цифрових технологій	Естонія Нідерланди Данія
3	Перейти до більш прогресивного оподаткування, переглянути підходи до оподаткування корпорацій, матеріально забезпечених і робітничого класу на національному рівні та в рамках скоординованого міжнародного співробітництва	ПАР Японія Республіка Корея
4	Оновити зміст освітніх програм і збільшити інвестиції в розвиток навичок, які є ключовими для майбутніх робочих місць і ринків "завтрашнього дня"	Фінляндія Нідерланди Данія
5	Переглянути регулювання ринку праці та організацію системи соціального забезпечення з урахуванням нових завдань розвитку економіки та нових потреб працівників	Данія Великобританія Швейцарія
6	Розширити інфраструктуру догляду за літніми людьми, догляду за дітьми та охорони здоров'я, забезпечити доступ і розвиток інновацій на благо людей і економіки	Швеція Данія Канада
7	Стимулювати збільшення фінансових вкладень в довгострокові інвестиції, в досягнення і зміцнення стійкості та відкритості	Фінляндія Нова Зеландія Швеція
8	Актуалізувати принципи захисту конкуренції та антимонопольне регулювання, з урахуванням вимог Четвертої промислової революції, забезпечивши доступ до ринків як на національному, так і на міжнародному рівні	США Канада Китай
9	Сприяти створенню "ринків завтрашнього дня", особливо в тих сферах, де потрібна партнерство державного та приватного сектора	Фінляндія США Японія
10	Стимулювати і розширювати довгострокові інвестиції в дослідження, інновації та винаходи, які можуть створити нові "ринки завтрашнього дня"	США Японія Фінляндія і Республіка Корея
11	Стимулювати компанії враховувати принципи різноманіття, справедливості та відкритості в цілях підвищення творчого потенціалу	Китай Швеція Нова Зеландія

Інститути колективної дії для інформаційного забезпечення розвитку малого бізнесу в Україні

Назва порталу	Сайт	Напрями підтримки	Додаткова інформація
1. Портал для підприємців	https://sme.gov.ua/	Програми підтримки малого та середнього підприємництва; інформаційна підтримка; організація подій та заходів	Інституція діє при Міністерстві розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. Фінансується в рамках ініціативи "EU4Business"
2. Фонд розвитку підприємництва	https://bdf.gov.ua/uk	Забезпечення фінансової та іншої супровідної підтримки приватних суб'єктів мікро-, малого та середнього підприємництва в Україні; підтримка розвитку банківського сектору	Співпраця з банками-партнерами та обласними адміністраціями. Надає фінансові кредити за рахунок власних коштів прийнятним банкам-партнерам для подальшого кредитування ММСП. Є правонаступником Німецько-Українського фонду
3. Он-лайн-платформа "Дія.Бізнес"	https://business.diia.gov.ua/	Допомога підприємцям у створенні, розвитку та масштабуванні бізнесу; інформаційна підтримка; консультування; державні послуги он-лайн; отримання довідок та витягів; подання заявок; он-лайн-школа	Взаємодія з державними органами, банками, інститутами, бізнес асоціаціями, мобільними операторами тощо. Створено за співпраці Міністерства цифрової трансформації за підтримки проекту "Прозорість та підзвітність у державному управлінні та послугах", програми EGAP проекту USAID "ВзаємоДія!" та проекту EGOV4UKRAINE
4. Он-лайн платформа експертних рішень MEREZHA	https://www.merezha.ua/	Інформаційно-консультаційна підтримка експертів	Впроваджується Європейським банком реконструкції та розвитку. Фінансується в рамках ініціативи "EU4Business"
5. Український фонд стартапів	https://usf.com.ua/	Підтримка стартапів на ранніх стадіях розвитку у вигляді грантів без участі в капіталі; фінансування навчання стартапів в національних та міжнародних акселераторах; нові фінансові та нефінансові можливості для стартапів	Партнери: університети, центри підтримки, школи бізнесу, бізнес асоціації, он-лайн-платформи. Сприяння створенню та зростанню в Україні технологічних стартапів на ранній стадії розвитку, з метою підвищення їх глобальної конкурентоспроможності
6. Національна платформа малого та середнього бізнесу	https://platforma-msb.org/	Консолідація спільноти МСБ, пропонування та адвокатування ключових реформ публічної політики відповідно до потреб та законних інтересів МСБ. Інформаційна та консультаційна підтримка, грантові програми, тендери	Взаємодія з Центрами розвитку, газетними виданнями, центром громадської експертизи, іншими порталами та проектами. Створена в рамках Проекту USAID "Впевнений бізнес – заможна громада"
7. Програма підтримки підприємництва "Будуй своє"	https://buduysvoe.com/	Навчання та консалтинг для підприємців і стартаперів, фінансова підтримка, інформаційна підтримка, навчальні курси онлайн	Створено Ощадбанком

Джерело: сформовано автором з урахуванням вказаних у таблиці інформресурсів

Характеристика, умови вибору та ризики реалізації конкурентних стратегій закладу вищої освіти

Вид стратегії	Умови вибору	Шляхи реалізації	Переваги	Ризики реалізації стратегії
Лідерство за витратами	На ринку багато покупців, що чутливі до ціни; сильна цінова конкуренція серед продавців; продукти стандартизовані і відповідають вимогам всіх покупців; витрати переходу з одного товару на інший низькі; наявність в організації значних інвестицій та доступу до капіталу; система контролю за витратами	Спрощення змісту навчання; пропонування стандартних освітніх продуктів; підвищення інтенсивності освітнього процесу для професорсько-викладацького складу; розвиток дистанційних технологій навчання; наближення до споживачів через відкриття філій	Утримання споживачів послуг низькими цінами; розширення контингенту без залучення значних фінансових ресурсів	Загроза зниження якості освітнього продукту; несвоєчасна реакція на зміни у бізнес-середовищі та запити споживачів щодо змісту освітнього продукту; конкуренти можуть досягти аналогічного рівня витрат
Диференціація	Наявність великої кількості споживачів освітнього продукту, які зацікавлені у його диференційованих характеристиках; фокусування уваги споживачів на цінності різних освітніх продуктів; суттєві вкладення в наукові дослідження; використання матеріально-технічних ресурсів високої якості; інтенсивна робота із споживачами послуг для виявлення нових потреб; створення в ЗВО сприятливих умов діяльності для висококваліфікованих працівників	Розробка характеристик та вимог до змісту освітніх продуктів, що становитимуть основу їх споживчої цінності; розробка освітніх програм, що підвищують віддачу від їх застосування споживачами; використання іміджу ЗВО для надавання освітньому продукту вищих споживчих цінностей	Створення вхідних бар'єрів на ринок для нових організацій; зниження чутливості споживачів до ціни; допомагає уникнути загроз з боку освітніх продуктів нових ЗВО; встановлення високих цін дає змогу отримувати високі прибутки	Загроза появи нових технологій навчання, які забезпечать вищу споживчу цінність освітнього продукту; значний відрив від цінового лідера; зниження значення диференціації для споживачів освітніх продуктів
Концентрація (фокусування)	Сегмент має гарні перспективи зростання прибутку; ЗВО має достатньо навичок та ресурсів для успішної роботи і має конкурентні переваги, що дають змогу обслуговувати обраний сегмент ринку ефективніше, ніж конкуренти	Фокусування уваги на <ul style="list-style-type: none"> - певній групі споживачів; - певному виді освітнього продукту; - певному географічному ринку; - створення унікальних характеристик, атрибутів освітнього продукту 	Використання не вимагає значних фінансових витрат; не вимагає великих розмірів організації; можливість орієнтації на досить малий ринковий сегмент для досягнення достатнього прибутку	Можливість звуження сегменту ринку, на який орієнтується організація; конкуренти можуть знайти підсегменти та підсилити спеціалізацію; значна різниця в цінах в цільовому сегменті та на загальному ринку; імітація фокусування іншими конкурентами

Джерело: адаптовано автором для ЗВО на основі [537]

Регресійний та дисперсний аналіз оцінки адаптивних властивостей організацій вищої освіти Подільського регіону

Таблиця Е. 2

Регресійна статистика

Множинний R	0,999510979
R-квадрат	0,999022196
Нормований R-квадрат	0,995599883
Стандартна похибка	0,040824829
Спостереження	10

Таблиця Е. 3

Дисперсний аналіз

	df	SS	MS	F	Значимість F
Регресія	7	3,405667	0,486524	291,9143	0,003418133
Залишок	2	0,003333	0,001667		
Разом	9	3,409			

Таблиця Е. 4

Параметри “моделі”

	Коефіцієнти	Стандартна похибка	t-статистика	P-Значення	Нижні 95%	Верхні 95%	Нижні 95.0%	Верхні 95.0%
Y-перетин	-0,72962963	0,252187	-2,89321	0,101586	-1,814703486	0,355444	-1,8147	0,355444
Змінна X 1	0,648148148	0,076715	8,448728	0,013722	0,318068115	0,978228	0,318068	0,978228
Змінна X 2	-0,244444444	0,063863	-3,82764	0,061978	-0,519224772	0,030336	-0,51922	0,030336
Змінна X 3	-0,151851852	0,035435	-4,28537	0,050374	-0,304316031	0,000612	-0,30432	0,000612
Змінна X 5	0,325925926	0,038228	8,525798	0,01348	0,161443258	0,490409	0,161443	0,490409
Змінна X 6	0,024074074	0,028633	0,840774	0,488974	-0,099124696	0,147273	-0,09912	0,147273
Змінна X 7	0,485185185	0,042454	11,4284	0,00757	0,302518895	0,667851	0,302519	0,667851
Змінна X 10	-0,035185185	0,024059	-1,46247	0,281134	-0,138701876	0,068332	-0,1387	0,068332

Таблиця Е. 5

Залишковий вихід

Спостереження	Прогнозований Y	Залишки	Стандартні залишки
1	7,62037037	-0,02037	-1,05848
2	6,568518519	0,031481	1,635826
3	5,92037037	-0,02037	-1,05848
4	5,701851852	-0,00185	-0,09623
5	6,205555556	-0,00556	-0,28868
6	5,67962963	0,02037	1,058475
7	5,988888889	0,011111	0,57735
8	6,3	8,88E-16	4,62E-14
9	6,587037037	0,012963	0,673575
10	5,527777778	-0,02778	-1,44338

SWOT-аналіз Хмельницького національного університету для реалізації концепції “Навчання протягом усього життя”

Зовнішнє середовище	
Можливості	Загрози
1	2
<p>1. Урядові і законодавчі структури</p> <ul style="list-style-type: none"> - зміна політики мон україни щодо упровадження кредитно-модульної системи навчання в рамках болонського процесу - зміни у оподаткуванні фізичних осіб, що створюють можливості для населення отримання податкового кредиту на часткову компенсацію оплати вищої освіти, тим самим збільшуючи попит на платні освітні послуги - посилення уваги до якості навчання, що може зменшити присутність на ринку освітянських послуг так званих “оболонкових” приватних вузів і збільшити можливості ХНУ для залучення різних категорій студентів із Подільського регіону - чинне пенсійне законодавство дає змогу утримувати контингент викладачів у державному вузі 	<p>1. Урядові і законодавчі структури</p> <ul style="list-style-type: none"> - вирівнювання пропорцій щодо навчання студентів на бюджетній і контрактній основі, що зменшує можливості фінансування вузу за рахунок комерційних джерел - застарілий підхід до акредитування вузів та спеціальностей, ліцензування навчальних планів та програм, спрямований на їх незмінність у період між суміжними акредитаціями, що зменшує гнучкість освітніх програм і віддаляє їх зміст від потреб бізнес-середовища - жорсткі вимоги щодо тарифікації заробітної плати у державних вузах не дають можливості належним чином стимулювати висококваліфікованих викладачів університету та залучати до викладання провідних вітчизняних та зарубіжних викладачів та спеціалістів-практиків.
<p>2. Економіка</p> <ul style="list-style-type: none"> - економічна криза підвищує вимоги до кваліфікаційних характеристик фахівців - посилення контролю за веденням підприємницької діяльності, збільшення кількості підприємств регіону, що тяжіють до цивілізованих форм ведення бізнесу, сприятиме збільшенню попиту на ринку послуг післядипломної освіти 	<p>2. Економіка</p> <ul style="list-style-type: none"> - економічний спад, знижує платоспроможність населення та корпоративних клієнтів - недосконалість та нестабільність чинного законодавства, регулюючого господарські відносини, що вимагає постійних змін у програмах ПДО - надмірна регламентація фінансової діяльності освітніх закладів, що обумовлює недостатність фінансових коштів для розвитку
<p>3. Технології</p> <ul style="list-style-type: none"> - поява на ринку новітніх освітніх технологій та технічних засобів навчання, відповідного програмного забезпечення, що розширює можливості програм ПДО - розширення доступу до світової інформаційної мережі Інтернет, що збільшує можливості слухачів ПДО у отриманні інформації для виконання індивідуальних дослідницьких проектів 	<p>3. Технології</p> <ul style="list-style-type: none"> - недостатній рівень забезпечення слухачів можливостями Інтернет через високу вартість і низьку швидкість виходу у мережу - розвиток у світі дистанційних технологій навчання створює загрозу відтоку потенційних слухачів - недостатній рівень забезпечення навчального процесу ліцензованими програмними продуктами через їх високу вартість
<p>4. Соціальні тенденції</p> <ul style="list-style-type: none"> - позитивне ставлення до освіти, як неодмінного атрибуту певного соціального статусу в Україні, що забезпечує постійний попит на освітні послуги <p>зростання розуміння керівниками підприємств та організацій цінності знань для успішного управління бізнесом</p>	<p>4. Соціальні тенденції</p> <ul style="list-style-type: none"> - стійкі стереотипи серед населення щодо цінності дипломів, а не рівня знань, що приваблює абітурієнтів у вузи, де вимоги до якості знань нижчі, а диплом рівноцінний <p>недовіра до можливостей та рівня вітчизняної бізнес-освіти</p>

1	2
<p>5. Студенти</p> <ul style="list-style-type: none"> - вимоги студентів до навчального процесу стосуються збільшення кількості предметів, знання з яких мають цінність на ринку праці, що створює можливість формування програм навчання ПДО, різних за форматом і змістом - можливість поєднання навчання і практичної роботи дає змогу визначити, які знання є необхідними - значна частка керівного складу підприємств та організацій Подільського регіону є випускниками ХНУ, які схильні отримувати ПДО у тому ж вузі 	<p>5. Студенти</p> <ul style="list-style-type: none"> - вимоги до організації навчання у вечірні години та вихідні, що ускладнює роботу викладачів - стереотипи адміністративно-командного стилю управління, що спричиняє нехтування програмами, спрямованими на реалізацію концепції групового розвитку
<p>6. Джерела фінансування</p> <ul style="list-style-type: none"> - часткове покриття витрат на підготовку викладачів у рамках проекту ТЕМПУС - використання можливостей університету для залучення іноземних грантів 	<p>6. Джерела фінансування</p> <ul style="list-style-type: none"> - недостатній обсяг бюджетного фінансування - відсутня практика залучення коштів спонсорів для розвитку вузу
<p>7. Конкуруючі навчальні заклади</p> <p>Рівень і якість освітніх послуг існуючих у місті вузів нижчий, ніж у ХДУ, через нижчий рівень кадрового і матеріально-технічного забезпечення</p>	<p>7. Конкуруючі навчальні заклади</p> <ul style="list-style-type: none"> - існуючі приватні навчальні заклади у місті мають систему перепідготовки кадрів, особливо розвинена система ПДО у ХУУПі. - цінова політика приватних вузів є прийнятнішою для абітурієнтів - можуть вести гнучкішу політику щодо залучення професорсько-викладацького складу, в тому числі через оплату праці, що практикує, зокрема, Хмельницький інститут регіонального управління і права
Внутрішнє середовище	
Сильні сторони	Слабкі сторони
<p>1. Управління та система планування</p> <ul style="list-style-type: none"> - ХНУ має систему стратегічного планування, яка включає стратегічний план його розвитку на 2009-2014 роки - виконання плану постійно контролюється з боку ректорату та директорів інститутів; контроль є централізованим - наявність системи управління якістю навчального процесу 	<p>1. Управління та система планування</p> <ul style="list-style-type: none"> - малий досвід реалізації програм навчання для дорослих за індивідуальними програмами для потреб бізнесу - жорстке тарифне регулювання оплати праці викладачів з боку держави не дозволяє ефективно стимулювати викладачів за досягнення у роботі
<p>2. Фінансові джерела</p> <ul style="list-style-type: none"> - здійснення фінансування за рахунок як держбюджету, такі позабюджетних коштів - стабільний фінансовий стан - налагоджена система контролю за ефективним витрачанням коштів - розроблення фінансового плану, що дає змогу планувати надходження коштів та їх використання окремими підрозділами - регулярно готуються фінансові звіти 	<p>2. Фінансові джерела</p> <ul style="list-style-type: none"> - бюджетне фінансування здійснюється лише на оплату праці і покриття частини комунальних послуг - недостатньо обґрунтовані розміри плати за навчання (здебільшого завищені) - висока частка видатків на капітальне будівництво та поточний ремонт приміщень - висока частка надходження коштів за рахунок плати за навчання із бюджетного фінансування і низька – з інших джерел - надмірна регламентація використання коштів з боку держави

1	2
<p>3. Маркетингові джерела</p> <ul style="list-style-type: none"> - частка університету на ринку освітніх послуг міста складає більше 50% - налагоджена система професійної орієнтації - налагоджені комунікаційні канали із бізнес-середовищем через асоціацію випускників університету - можливість пропозиції освітніх послуг ширшого спектру і вищої якості, ніж у конкурентів 	<p>4. Маркетингові джерела</p> <ul style="list-style-type: none"> - у маркетингових планах недостатньою мірою враховується стратегія та позиція конкурентів - недостатньо досліджені окремі сегменти ринку освітніх послуг та оцінена їх величина - нечітко визначені цілі маркетингової діяльності - не ведеться оцінка ефективності рекламної діяльності <p>не проводяться дослідження еластичності попиту на освітні послуги відносно ціни навчання</p>
<p>5. Поточні джерела чи джерела надання послуг</p> <ul style="list-style-type: none"> - ліцензований обсяг прийому на програми ПДО складає 400 осіб - університет має змогу забезпечити навчальний процес за програмами ПДО необхідною кількістю аудиторій та технічними засобами навчання у вечірній час та у вихідні - для програм ПДО може бути задіяно 8 комп'ютерних класів, обладнаних сучасними комп'ютерами, підключеними до університетської мережі та мережі Інтернет - наявність в університеті бібліотеки, у фондах якої знаходиться більше 600 тис томів навчальної та наукової літератури - система управління якістю навчального процесу розроблена за багатьма позиціями, які включають наукову активність викладачів, методичне забезпечення предметів, що ними читаються, якість проведення занять, рівень знань студентів - наявність системи дистанційного навчання - наявність викладачів із вченими ступенями - навчальні плани враховують сучасні та актуальні для бізнесу знання, сформовані готові навчальні модулі для використання у програмах ПДО - викладачі ведуть активну наукову роботу, що забезпечує їх розуміння потреб бізнесу і напрацювання методик вирішення управлінських проблем 	<p>5. Поточні джерела чи джерела надання послуг</p> <ul style="list-style-type: none"> - недостатня кількість сучасної проекційної техніки, ноутбуків, які могли б використовуватися у приміщеннях корпоративних клієнтів для проведення виїзних семінарів - не вистачає аудиторій для проведення занять у денний час - недостатня кількість місць у гуртожитках для проживання слухачів програми ПДО - відсутність у викладачів навичок практичної бізнесової діяльності

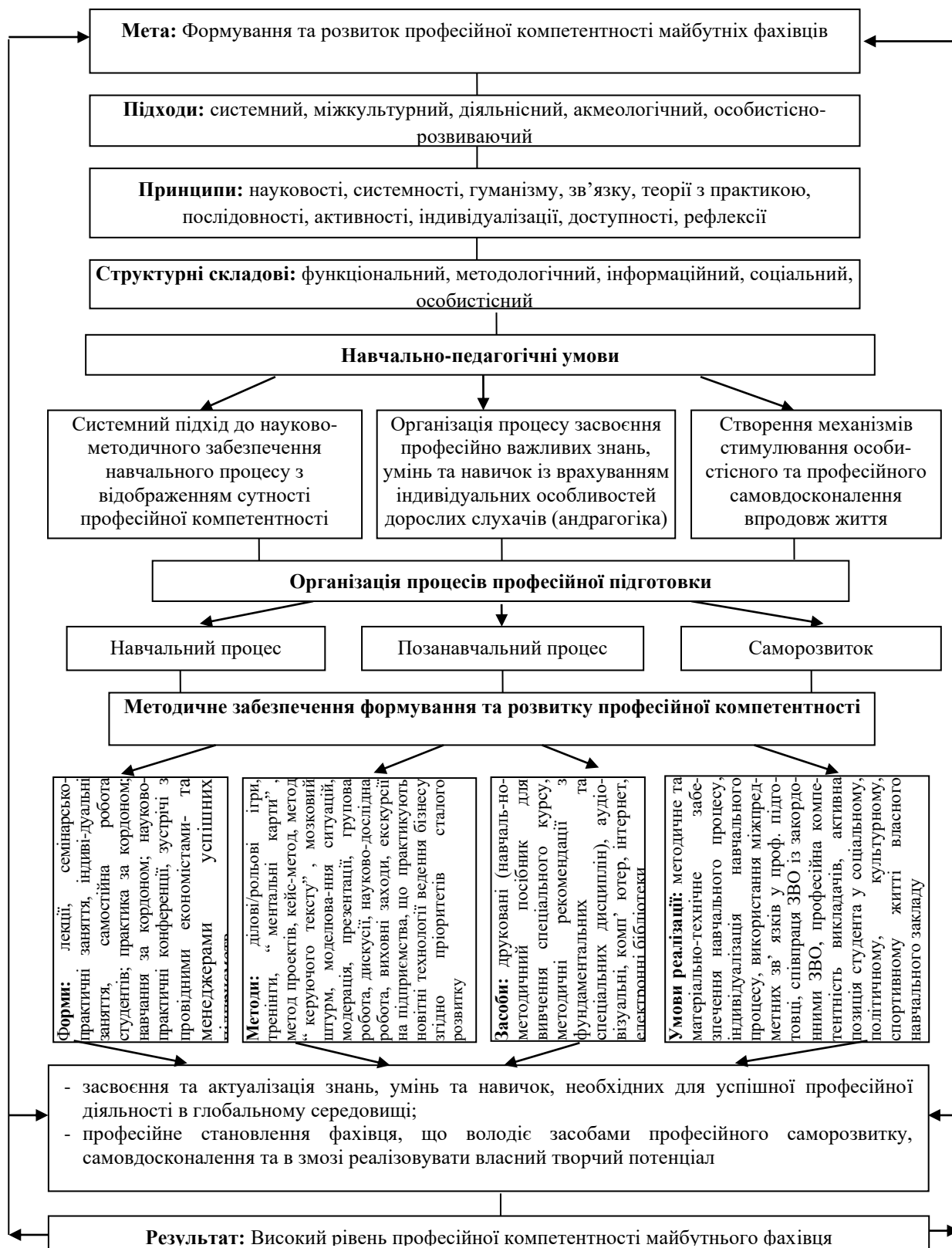


Рис. Е.1. Модель організації в ЗВО процесу формування професійної компетентності фахівців

Джерело: уточнено і адаптовано на основі [223]

Еталонний профіль майбутнього фахівця у сфері зовнішньоекономічної діяльності

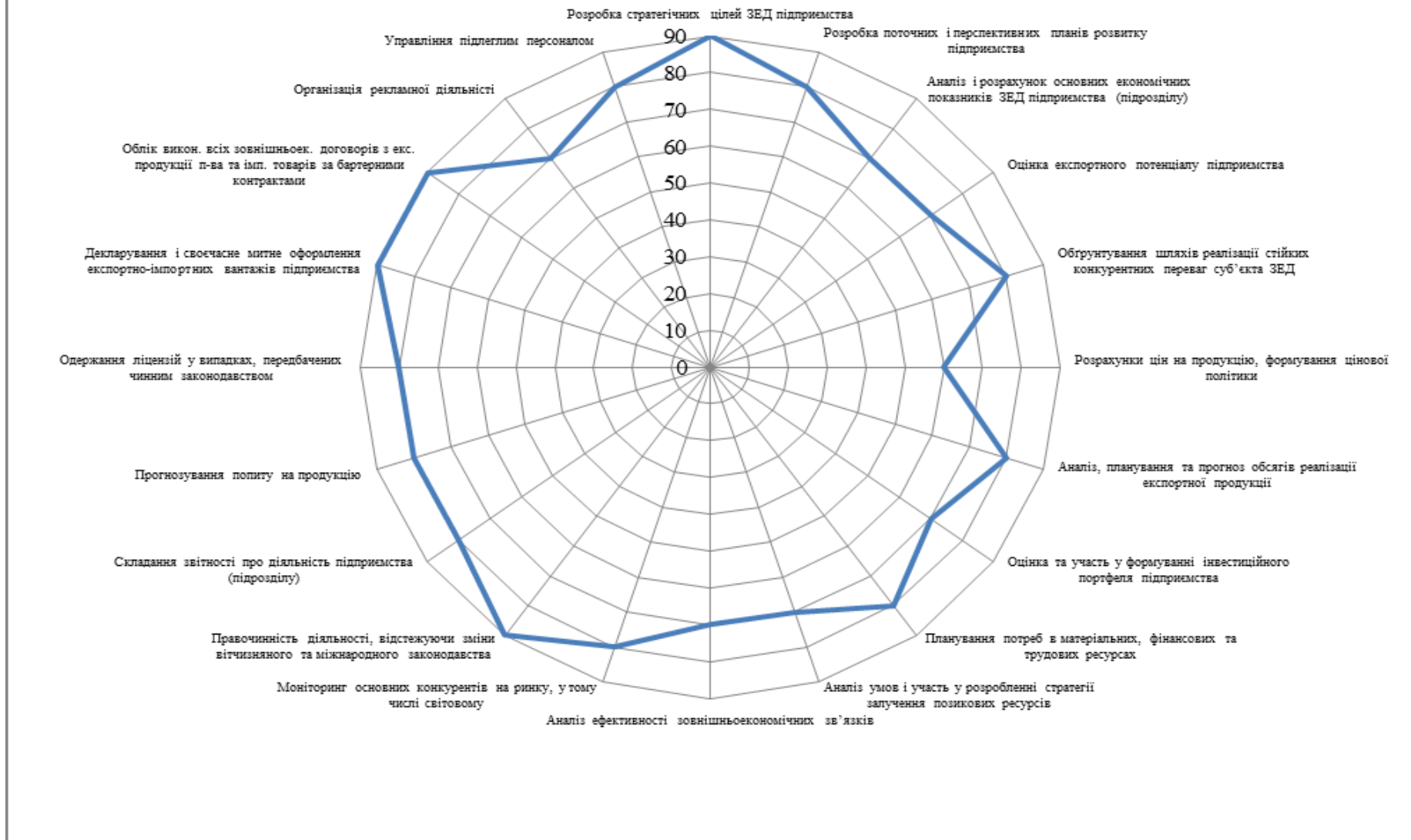
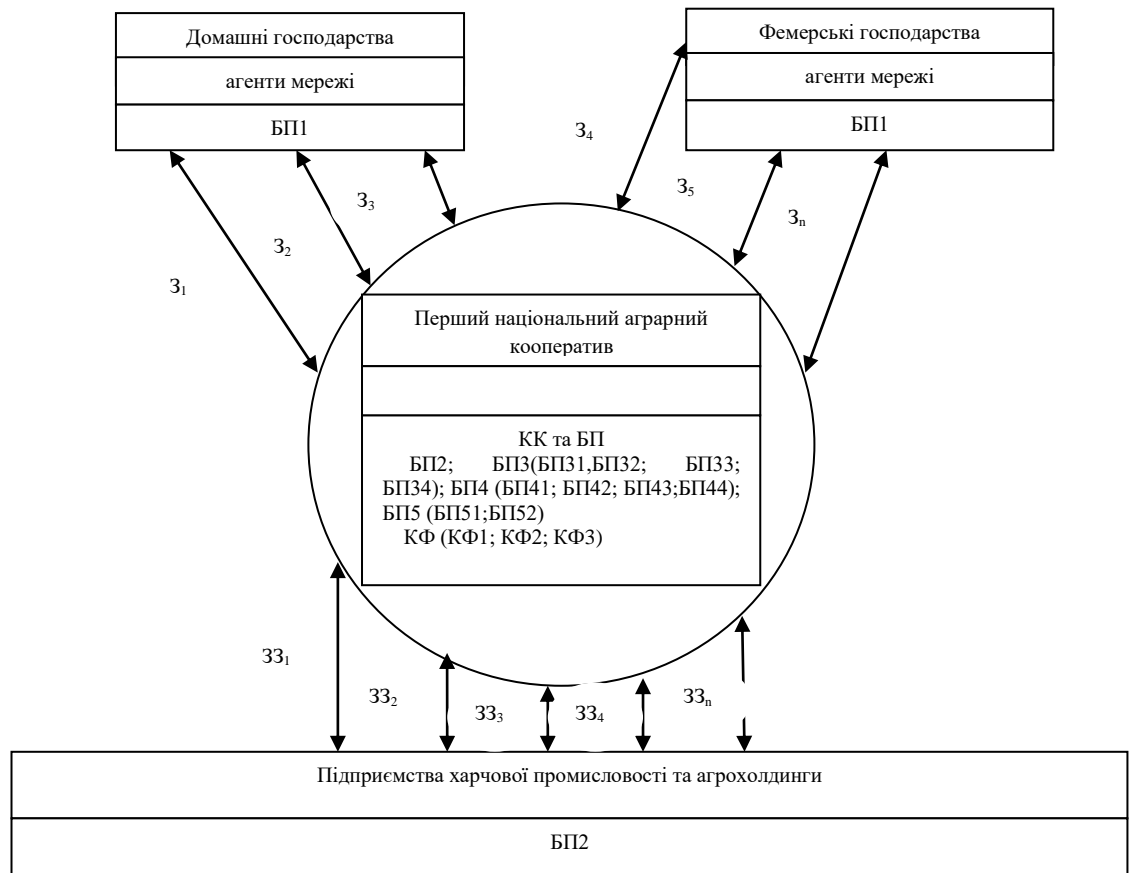


Рис. Е. 2. Профіль компетенцій менеджера ЗЕД



Де, $З_1, З_2, \dots, З_n$ – зв'язки між учасниками (підприємствами, населенням та дрібними фермерськими господарствами) з обслуговуючим сільськогосподарським кооперативом; $ЗЗ_1, ЗЗ_2, \dots, ЗЗ_n$ – зв'язки з підприємствами харчової промисловості на контрактній діяльності; БП1 – вирощування нішевих сільськогосподарських культур, тварин, птиці, яєць, посадкового матеріалу; БП2 – переробка сільськогосподарської сировини; БП3 – дослідження ринку та споживачів, вибір напрямків діяльності, навчання (БП2.1 – дослідження ринку та споживачів, вибір напрямків діяльності; БП2.2 – навчання сільгоспвиробників); БП4 – матеріально-логістичний супровід сільгоспвиробників при вирощуванні нішевих сільськогосподарських культур, тварин, птиці, яєць, посадкового матеріалу (БП4.1 – забезпечення насінням, посадковим матеріалом, добривами, засобами захисту рослин; БП4.2 – транспортно-логістичні послуги з доставки матеріалів та доставки сільгосппродукції до переробників); БП5 – юридичний супровід, укладання контрактів з переробниками, вирішення спорів в судах

КФ ключові функції (КФ1 – оскільки кооператив відкритий для нових учасників і передбачає вступ на добровільних засадах, забезпечується юридична підготовка документів для встановлення договірних відносин кооперативу з новими учасниками; КФ2 – кооператив ініціює і забезпечує розвиток організаційного знання, навчання учасників здійснюється за рахунок ресурсів кооперативу; КФ3 – забезпечення зайнятості та високих цін для агровиробників, якості та значних обсягів сільгоспсировини для переробних підприємств та трейдерів)

Рис. Ж.1. Структурування функцій, бізнес-процесів, зв'язків і компетенцій в організаційному оточенні Першого аграрного національного кооперативу

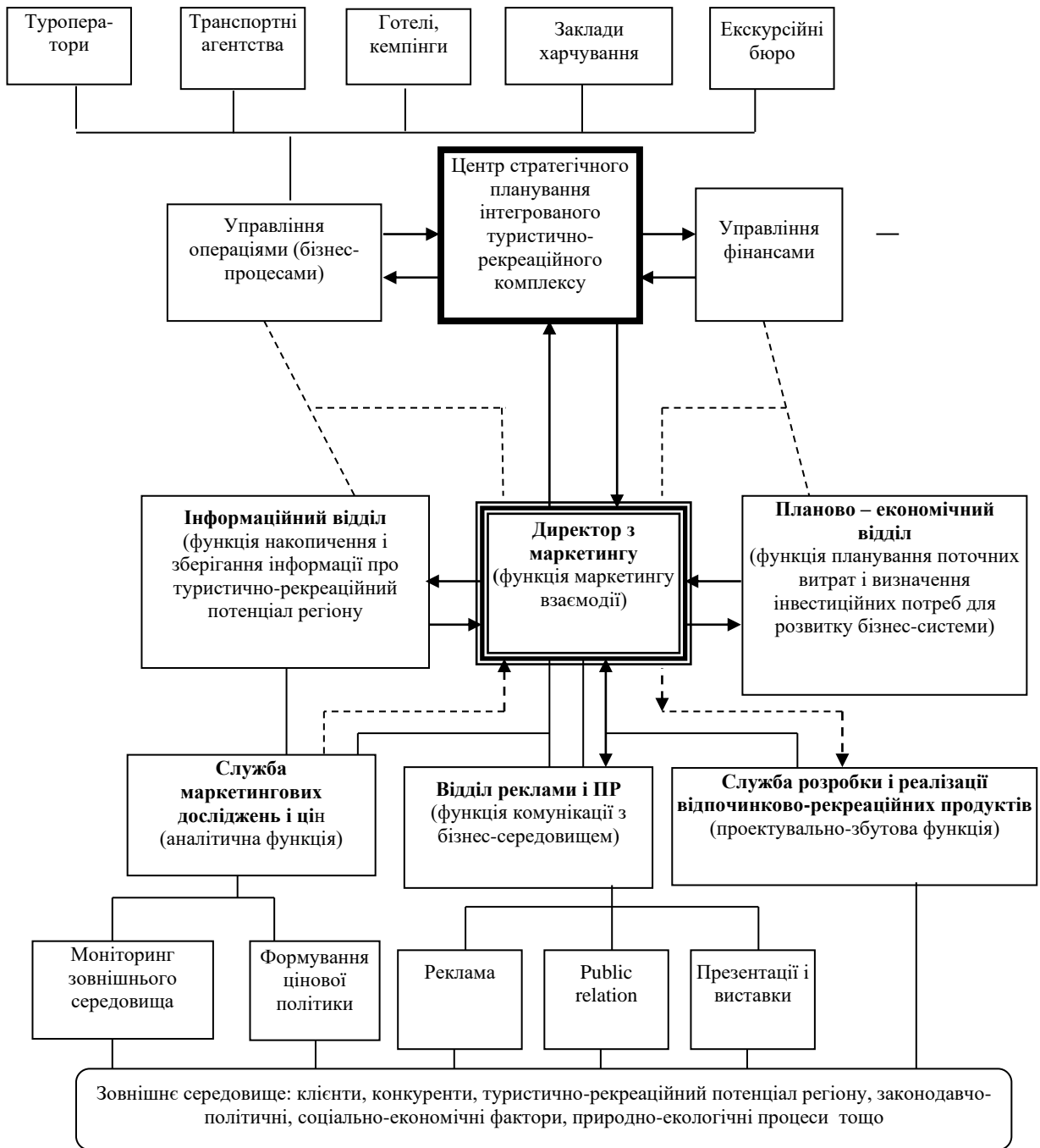


Рис. 3. 1. Маркетингова домінанта функціонування інтегрованої бізнес-системи туристичного підприємництва

Джерело: розробка автора, опубліковано у [340]

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ**1. Наукові праці, в яких опубліковані основні результати дисертації:****1.1 Монографії:**

1. Красовська Г. О. Забезпечення структурної збалансованості сталого розвитку соціально-економічних систем: теорія, методологія, практика : моногр. Кам'янець-Подільський : ТОВ “Друкарня “Рута”, 2021. 384 с. (18,45 ум. друк. арк.).

2. Stadnyk V., Holovchuk Ju., **Sokoliuk G.** Institutional component of competitiveness risks and development of socio-economic systems // Business Risk in Changing Dynamics of Global Village 2 : monograph / ed. by N. Marynenko, P. Kumar, I. Kramar. Nysa : University of Applied Sciences in Nysa, 2019. Pp. 28–40. (1,24/0,8 ум. друк. арк.) *(Особистий внесок: систематизовано прогалини і ризики інституційного середовища України в розрізі пріоритетів сталого розвитку національної економіки.)*

3. Stadnyk V., Zamazii O., **Sokoliuk G.** Social determinants in implementing the competitiveness potential for providing sustainable development of economic systems // Sustainable development in the condition of european integration / ed. by L. Weis, J. L. Bele, I. Toroš. Ljubljana : Ljubljana School of Business, 2019. Pp. 141–164. (1,25/0,62 ум. друк. арк.) *(Особистий внесок: через призму основних положень концепції сталого розвитку охарактеризовано зміст основних стратегічних установок промислових підприємств і вплив на їх реалізацію чинників, що лежать у площині соціальної взаємодії.)*

4. Соколюк Г. О. Категорії і атрибути конкурентоспроможності суб'єктів господарювання // Менеджмент різноманітності в розвитку конкурентоспроможності промислових корпорацій : моногр. / за наук. ред. д.е.н., проф. В. В. Стадник. Хмельницький : ПП А.С. Гонта, 2017. С. 77–92. (0,5 ум. друк. арк.)

5. **Соколюк Г. О.**, Гризовська Л. О. Обґрунтування стратегії розвитку персоналу підприємства // Функціональні стратегії інноваційного розвитку промислових підприємств : моногр. / за наук. ред. д.е.н., проф. В. В. Стадник. Хмельницький : ХНУ, 2016. С. 285–308. (1,2/0,5 ум. друк. арк.) (Особистий внесок: аргументовано стратегічну пріоритетність для підтримання позитивної економічної динаміки національної економіки накопичення підприємствами високопродуктивного інтелектуального капіталу в поєднанні з соціальною відповідальністю менеджменту та соціальною активністю громадськості.)

6. Stadnyk V. V., **Sokoliuk G. O.** Institutional aspects of inclusive education environment development in Ukraine // Inclusive Education in different East and West European Countries / ed. by D. Spulber. Roma : Eurilink, 2015. Pp. 147–160. (1,22/0,66 ум. друк. арк.) (Особистий внесок: охарактеризовано інституційні аспекти розвитку інклюзивного освітнього простору в Україні.)

1.2 Статті у виданнях, що включені до наукометричних баз Scopus, Web of Science Core Collection:

7. Stadnyk, V., **Krasovska G.**, Pchelianska G., Holovchuk Y. Determinants of “green entrepreneurship” competitive strategies implementation in the agro-industrial sector of Ukraine. *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*. 2021, 628(1), 012032. doi:10.1088/1755-1315/628/1/012032 (1,5/0,8 ум. друк. арк., **Scopus**) (Особистий внесок: обґрунтовано вектори й умови реалізації конкурентних бізнес-стратегій у сфері “зеленого підприємництва” в АПК економіки України.)

8. Kerimkulova D., Nazekova M., Sovetbekova A., Muravskyi O., **Krasovska G.** Assessment of the impact of bank lending on business entities' performance using structural equation modeling. *Banks and Bank Systems*. 2021. No. 16(2), Pp. 68–77. [https://doi.org/10.21511/bbs.16\(2\).2021.07](https://doi.org/10.21511/bbs.16(2).2021.07). (0,98/0,45 ум. друк. арк., **Scopus**) (Особистий внесок: змодельовано вплив банківського кредитування на динаміку розвитку підприємницького сектора економіки України.)

9. Stadnyk V., **Krasovska G.**, Izhevskiy P., Khomych L., Matveev P. Motivational aspects of development of strategic network partnership in the agro-industrial complex. *Agricultural and Resource Economics*. 2021, Vol. 7. № 2, Pp. 77–101. <https://doi.org/10.22004/ag.econ.313630> (1,78/0,45 ум. друк. арк., **Scopus**, **WoS**) (Особистий внесок: розроблено науково-методичний підхід до моделювання процесів узгодження стратегічних пріоритетів учасників спільних інвестиційних проєктів у сфері “зеленого підприємництва”.)

10. Stadnyk V., Izhevskiy P., Khrushch N., Lysenko S., **Sokoliuk G.**, Tomalja T. Strategic priorities of innovation and investment development of the Ukraine’s economy industrial sector. *Proceedings of the Selected Papers of the Special Edition of International Conference on Monitoring, Modeling & Management of Emergent Economy (M3E2-MLPEED 2020)*, CEUR. 2020. Vol. 2713, Pp. 145–166. URL: <http://ceur-ws.org/Vol-2713/paper12.pdf> (1,52/0,6 ум. друк. арк., **Scopus**) (Особистий внесок: охарактеризовано стан і економічну динаміку підприємницького сектора економіки України та використано кластерний підхід для обґрунтування структурних пріоритетів розвитку харчової промисловості.)

1.3 Статті в наукових фахових виданнях України, іноземних держав, виданнях, що включені до наукометричних баз:

11. Соколюк Г. О. Структурування завдань концепції “sustainable development” за рівнями управління економікою і роль машинобудування в їх реалізації. *Економіка та держава*. 2020. № 9. С. 74–79. (0,9 ум. друк. арк.).

12. Соколюк Г. О. Експлікація сутності дефініції “розвиток” стосовно соціально-економічних систем. *Наукові записки Національного університету “Острозька академія”. Серія “Економіка”*. 2020. № 18. С. 17–24. (0,88 ум. друк. арк.).

13. Соколюк Г. О. Методологічні особливості концепції сталого розвитку соціально-економічних систем. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2020. Т. 20. Вип. 3. С. 277–290. (0,71 ум. друк. арк.).

14. Соколюк Г. О. Структурні пріоритети розвитку економіки Хмельницької області та їх відповідність глобалізаційним викликам. *Бізнес-навігатор*. 2020. Вип. 4 (60). С. 55–60. (0,78 ум. друк. арк.).

15. Стадник В., **Соколюк Г.**, Хомич Л. Домінанти інституційного середовища і особливості структурної динаміки економіки України. *Науковий вісник Переяславського університету*. 2020. Вип. 47. С. 136–146. (1,24/0,55 ум. друк. арк.) (Особистий внесок: обґрунтовано методологічний підхід до аналізу відповідності інституційного середовища країни цілям економічного зростання.)

16. Стадник В. В., **Соколюк Г. О.**, Каштальян О. В. Проблеми і можливості активізації в Україні інноваційної складової сталого розвитку. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2020. Вип. 33. С. 56–62 (0,92/0,6 ум. друк. арк.) (Особистий внесок: проаналізовано динаміку і чинники результативності інноваційної діяльності промислових підприємств України.)

17. **Соколюк Г. О.**, Стадник В. В. Можливості інноваційної інфраструктури в нарощуванні потенціалу розвитку малих підприємств. *Інфраструктура ринку*. 2020. № 45. С. 158–164. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/45_2020_ukr/27.pdf. (0,89/0,6 ум. друк. арк.) (Особистий внесок: обґрунтовано напрями і форми розвитку інноваційної інфраструктури як інститутів колективної дії.)

18. Соколюк Г. О. Структурно-динамічний аналіз розвитку підприємств промислового сектора економіки України. *Економічний простір: збірник наукових праць*. 2020. № 156. С. 159–165. (0,82 ум. друк. арк.).

19. Стадник В. В., **Соколюк Г. О.**, Гризовська Л. О. Інформаційний менеджмент у реалізації потенціалу креативності й різноманітності суб'єктів індустрії гостинності. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2020. № 2. С. 155–160. (0,7/0,45 ум. друк. арк.) (Особистий внесок: використано підходи інформаційного менеджменту для оцінки можливостей розвитку креативності в діяльності підприємницьких структур.)

20. Стадник В. В., **Соколюк Г. О.**, Йохна В. М. Економічна безпека: сутність, чинники та інструменти мінімізації ризиків в контексті сталого розвитку переробних підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2019. № 2. С. 7–11. (0,68/0,35 ум. друк. арк.) (Особистий внесок: проаналізовано ризик-фактори сталого розвитку переробних підприємств з позиції їх економічної безпеки.)

21. Стадник В., **Соколюк Г.**, Головчук Ю. Функція маркетингу в мінімізації ризиків партнерської взаємодії в бізнес-системах індустрії туризму. *Соціально-економічні проблеми і держава. Електронне наукове фахове видання*. 2019. Вип. 2 (21). С. 132–145. URL: sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2019/19_svvbit.pdf (1,07/0,35 ум. друк. арк.) (Особистий внесок: розглянуто сутність та способи поліпшення партнерської взаємодії в інтегрованих підприємницьких структурах.)

22. Соколюк Г. О. Діалектичний зв'язок категорій і атрибутів розвитку і конкурентоспроможності учасників глобального ринку. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2019. № 2. С. 7–11. (0,67 ум. друк. арк.).

23. Мукомела-Михалець В. О., **Соколюк Г. О.** Роль і функції брендингу в управлінні сталим розвитком підприємницьких структур. *Галицький економічний вісник. Науковий журнал*. 2018. № 2 (55). С. 76–88. (0,9/0,7 ум. друк. арк.) (Особистий внесок: окреслено функції брендингу і їх роль в управлінні розвитком інтегрованих підприємницьких структур.)

24. **Соколюк Г. О.**, Хомич Л. В. Мотиваційні чинники соціальної активності в контексті завдань сталого розвитку економічних систем. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2018. № 5, Т. 1. С. 121–126. (0,82/0,45 ум. друк. арк.) (Особистий внесок: позиційовано соціальну активність як невід'ємну складову розвитку соціально-економічних систем.)

25. Соколюк Г. О. Реалізація конкурентної стратегії підприємств готельно-ресторанного бізнесу на основі інноваційного потенціалу. *Вісник*

Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2017. № 2 (2). С. 283–286. (0,45 ум. друк. арк.).

26. Соколюк Г. О. Інституційні аспекти міжнародного трансферу знань і технологій в Україні: реалізація комплексного підходу. *Ефективна економіка.* 2015. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>. (0,7 ум. друк. арк.).

27. Соколюк Г. О. Проблеми забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств у контексті євроінтеграційних процесів. *Проблеми економіки.* 2015. № 3. С. 86–92. (0,85 ум. друк. арк.).

28. Стадник В.В., **Соколюк Г. О.** Інституційні передумови і перспективи реалізації концепції інклюзивної освіти в Україні. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки.* 2015. № 2. Т. 4. С. 169–173. (1,05/0,7 ум. друк. арк.) (Особистий внесок: розглянуто інституційні проблеми реалізації концепції інклюзивної освіти в Україні.)

29. **Соколюк Г. О.** Миколюк О. А. Управління системою мотивації персо-налу підприємства: теоретичні та методичні аспекти. *Інноваційна економіка.* 2015. № 4 (59). С. 188–193. (0,5/0,25 ум. друк. арк.) (Особистий внесок: обґрунтовано необхідність розвитку мотиваційної структури працівників у бік цінностей сталого розвитку.)

30. Миколюк О. А., **Соколюк Г. О.** Розвиток управління організаційною культурою ПАТ “Укртелеком” в контексті факторів її формування. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія “Економічні науки”* 2015. Випуск 13, Ч. 3, С. 81–84. (0,5/0,25 ум. друк. арк.) (Особистий внесок: окреслено напрями розвитку організаційної культури підприємств сфери послуг.)

31. Stadnyk V., **Sokoliuk G.**, Goncharuk A., Matviets O. Institutional factors of competitiveness and development of the national economy. *Advances in economics, business and management research*, 2019, Vol. 99, Pp. 376–380. <https://doi.org/10.2991/mdsmes-19.2019.71>. (0,8/0,3 ум. друк. арк.) (Особистий внесок: виокремлено інституційні прогалини, які сформувалися в інституційному полі України внаслідок домінування екстрактивних інститутів.)

32. Zamazii O., Stadnyk V., **Sokoliuk G.**, Prylepa N. Optimization management model of the industrial enterprise innovation potential development on the basis of a value-oriented approach. *Advances in economics, business and management research*, 2019, Vol. 95, Pp. 38–43. <https://doi.org/10.2991/smtesm-19.2019.9> (0,9/0,4 ум. друк. арк.) (Особистий внесок: розроблено оптимізаційну модель.)

2. Наукові праці, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації:

33. Stadnyk V., **Krasovska G.**, Holovchuk Yu. Marketing dominant in models of entrepreneurial structures innovative potential development for competitive business strategy realization. *Modeling the development of the economic systems*. 2021. № 1. Pp 30–41. <https://doi.org/10.31891/mdes/2021-1-4> (1,09/0,4 ум. друк. арк.) (Особистий внесок: обґрунтовано адаптивну та проактивну гнучкість підприємств, зумовлену структурою інноваційного потенціалу, здійснено характеристику розвитку підприємницького сектору економіки України.)

34. Красовська Г. О. Технологічна домінанта структурної збалансованості і структурних зрушень в економічних системах. *Економічний розвиток держави, регіонів і підприємств: проблеми та перспективи* : матеріали IV Міжнародної наук.-практ. інтернет-конф. молодих учених (м. Львів, 28–29 квітня 2021 р.). Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2021. С. 374–376. (0,2 ум. друк. арк.).

35. Sokoliuk G. O. Structural and functional aspects of machine-building enterprises innovative potential development. *From the Baltic to the Black Sea: the formation of modern economic area: IV International scientific conference* (Riga, Latvia, August 21th 2020.). Riga, Latvia: “Publishing House “Baltija Publishing”, 2020. Pp. 62–67. (0,25 ум. друк. арк.).

36. Соколюк Г. О. Проблема партнерської взаємодії суб’єктів соціально-економічних систем в умовах кризи. *Актуальні проблеми економіки та управління: теоретичні і практичні аспекти* : тези доп. VI міжнар. наук.-практ.

конф. (м. Хмельницький, 14–16 трав. 2020 р.). Хмельницький : ХНУ, 2020. С. 210–211. (0,1 ум. друк. арк.).

37. Соколюк Г. О. Методологічні підходи до моделювання мотиваційної основи управління сталим розвитком соціально-економічних систем. *Сталий розвиток соціально-економічних систем в умовах глобалізаційних процесів* [електрон. збірник] : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 30 березня 2020 р.) Відпов. за вип. Д. Шубенко. Київ, 2020. С. 112–116. (0,2 ум. друк. арк.).

38. Соколюк Г. О. Інституційна підтримка сталого розвитку підприємницьких структур в умовах кризи. *Напрями економічного зростання та інноваційного розвитку підприємства* : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. студентів, аспірантів та молодих учених (м. Кропивницький, 16 квітня 2020 р.). Кропивницький : РВЛ ЦНТУ, 2020. С. 152–154. (0,18 друк. арк.).

39. Соколюк Г. О. Концепція та інструменти інфорсменту в управлінні розвитком соціально-економічних систем. *Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки* : збірник наукових статей за матеріалами VI Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Дніпро, 16–17 квітня 2020 р.). Частина 1. Дніпро: НМетАУ, 2020. С. 192–197. (0,2 ум. друк. арк.).

40. Соколюк Г. О. Структура споживчих ринків як чинник сталого розвитку соціально-економічних систем. *Інституціональне забезпечення розвитку споживчого ринку регіону* : Міжн. наук.-практ. конф. (м. Вінниця, 22 квітня 2020 р.) [тези доп.] ред. кол. : Л. А. Прицюк [та ін.]. Вінниця : Вінницький кооперативний інститут, 2020. С. 25–28. (0,15 ум. друк. арк.).

41. Соколюк Г. О. Соціальна активність як фактор забезпечення конкурентоспроможності підприємств в контексті завдань сталого розвитку. *Пріоритети розвитку підприємств у XXI столітті* : матеріали Міжн. наук.-практ. конфер. (м. Кропивницький, 22 листопада 2018 р.) Кропивницький : РВЛ ЦНТУ, 2018. С. 147–149. (0,2 ум. друк. арк.).

42. Соколюк Г. О., Стадник В. В. Сутнісне наповнення соціальної стратегії корпорації з позиції завдань сталого розвитку. *Corporate governance: strategies, technology, processes* : Proceeding of the Conference (Leipzig, October,

26 2018). Leipzig, 2018. Pp. 120–123. (0,2/0,1 ум. друк. арк.) (Особистий внесок: визначено сутність соціальної стратегії корпоративних структур.)

43. **Соколюк Г. О.**, Мукомела-Михалець В. О. Тенденції і джерела розвитку підприємницьких структур. *Innovative Potential of Socio-Economic Systems: the Challenges of the Global World* : II International Scientific Conference: Conference Proceedings (Lisbon, December 28th, 2018). Lisbon, Portugal : Baltija Publishing. Pp. 23–26. (0,25/0,15 друк. арк.) (Особистий внесок: охарактеризовано основні джерела розвитку підприємницьких структур.)

3. Наукові праці, які додатково відображають результати дослідження:

44. Соколюк Г. О. Проблеми формування інклюзивного освітнього простору в Україні: інституційні аспекти. *Збірник тез Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції “Менеджмент розвитку соціально-економічних систем в новій економіці”* (м. Полтава, 19 жовтня 2017 р.). Полтава, 2017. С. 273–275. (0,15 ум. друк. арк.).

45. **Соколюк Г. О.** Блинда А. М. Сучасний стан та перспективи розвитку співпраці України з ЄБРР. *Фінансові аспекти розвитку економіки України: теорія, методологія, практика* : збірник наукових праць молодих вчених та студентів / ред. кол. : Н. А. Хрущ, К. Л. Ларіонова, Р. С. Квасницька, І. В. Форкун та інші (відп. ред. Н. А. Хрущ). Хмельницький : ХНУ, 2014. Том 2. С. 242–245 (0,2/0,1 ум. друк. арк.) (Особистий внесок: охарактеризовано перспективи розвитку співпраці України та ЄБРР.)

46. **Соколюк Г.О.**, Ільєва О.В. Вплив соціально-культурних чинників на розвиток українського бізнесу за кордоном. *Міжнародне економічне співробітництво: принципи, механізми, ефективність* : збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 5-6 грудня 2014 р.) : у 4-х частинах. К. : ГО “Київський економічний науковий центр”, 2014. Ч. 1. С. 41–44. (0,2/0,1 ум. друк. арк.) (Особистий внесок: охарактеризовано соціо-культурні чинники бізнесу.).

Довідки



УКРАЇНА

ХМЕЛЬНИЦЬКА ОБЛАСНА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ

Майдан Незалежності, 2, м. Хмельницький, 29005, тел./факс (0382) 76-50-24,
e-mail: regadm@adm-km.gov.ua, сайт: www.adm-km.gov.ua. Код згідно з ЄДРПОУ 22985083

від 12.10 2021 р. № 99/26-29-6420/2021
На № _____ від _____ 20__ р.

Довідка

про впровадження науково-практичних рекомендацій Красовської Галини Олександрівни

Результати, отримані Г.О. Красовською в ході виконання договору про науково-технічне співробітництво на тему «Ресурсне та інституційне забезпечення сталого розвитку соціально-економічних систем» та відображені у її дисертаційній роботі, були використані в процесі формування концептуальних засад Програми економічного та соціального розвитку Хмельницької області на 2021 рік, Стратегії розвитку Хмельницької області на 2021-2027 роки та Програми розвитку малого і середнього підприємництва Хмельницької області на 2019-2020 роки.

Зокрема, було використано такі науково-методичні розробки і рекомендації:

модель інституційної підтримки сталого розвитку соціально-економічних систем – з метою визначення напрямів удосконалення інституційного забезпечення сталого розвитку регіону;

модель розвитку форм партнерської взаємодії суб'єктів економічної діяльності області – для моделювання мотиваційної основи підтримання структурної збалансованості сталого розвитку регіону на основі концепції зацікавлених груп;

науково-методичні рекомендації для визначення пріоритетності інвестиційних потреб економіки регіону з урахуванням ринкових перспектив її ресурсного потенціалу – для забезпечення структурної збалансованості сталого розвитку економіки області.

Довідку надано для подання до Спеціалізованої вченої ради із захисту дисертацій і вона не є підставою для взаємних фінансових розрахунків.

Перший заступник
голови адміністрації



Сергій ТЮРІН



УКРАЇНА
ХМЕЛЬНИЦЬКА ОБЛАСНА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ
УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО
КОМПЛЕКСУ ТА ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН

вул. Свободи, 70 м.Хмельницький, 29000
тел.: 79-46-33, факс 72-05-96, E-mail: dagro@adm-km.gov.ua Код ЄДРПОУ: 33709631

15.09 .2021р. № 03/91

ДОВІДКА
про впровадження науково-практичних рекомендацій
Красовської Галини Олександрівни, розроблених в процесі
виконання дисертаційної роботи на здобуття наукового ступеня
доктора економічних наук

Висновки і положення, обґрунтовані в межах дисертаційної роботи Красовської Галини Олександрівни на тему «Теоретико-методологічні засади формування структурної збалансованості сталого розвитку національної економіки» використано в процесі стратегічного планування розвитку агропромислового комплексу Хмельницької області – для виявлення технологічно і ресурсно комплементарних секторів виробництва та переробки продукції сільського господарства та оцінювання можливостей фермерських господарств регіону інтегрувати зусилля для реалізації проектів «зеленого підприємництва». Використані науково-практичні рекомендації дали змогу окреслити шляхи максимізації доданої вартості у секторі АПК України за участі суб'єктів господарювання регіону.

Довідку видано для подання у Спеціалізовану вчену раду із захисту дисертацій.

Начальник Управління

Олег ОМЕЛЯНЮК

Сердюк Ванда 76-33-14



ХМЕЛЬНИЦЬКА ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВА ПАЛАТА

КHMELNITSKY CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY

Україна, 29001, м. Хмельницький, вул. Подільська, 109/1
тел./факс +38(0382)78-53-69, 78-53-79, 78-53-62
<http://tppua.org>

109/1, Podilska Str., Khmelnytsky, 29001, Ukraine
tel./fax +38(0382)78-53-69, 78-53-79, 78-53-62
ean@mitel-ua.com

№ 22-01/100
від 09.02.2021 р.

ДОВІДКА
про впровадження науково-практичних рекомендацій
Красовської Галини Олександрівни

Довідкою засвідчується, що запропоновані Красиовською Г.О наукові підходи та розроблені на їх основі практичні рекомендації застосовуються в діяльності Хмельницької торгово-промислової палати для налагодження регіональної партнерської співпраці між підприємствами агропромислового комплексу. Зокрема, з метою підвищення зацікавленості вітчизняного бізнесу у спільному інвестуванні проектів «зеленого підприємництва» використано розроблений авторкою науково-методичний підхід до узгодження стратегічних пріоритетів учасників спільних інвестиційних проектів. Він дає змогу оцінити розмір інвестиційного внеску кожного учасника у результативність (ефективність) проекту, виходячи з його місця у ланцюжку створення споживчої цінності та очікуваної корисності для нього від реалізації проекту. Це сприятиме досягненню консенсусу між потенційними учасниками інвестиційного проекту в процесах формування інвестиційного плану та розподілу нової цінності, зростанню зацікавленості у подальшій співпраці для розвитку конкурентного й екологічно безпечного бізнесу.

Розширення можливості реалізації підприємствами АПК Хмельницької області конкурентних бізнес-стратегій у сфері «зеленого підприємництва» стане підґрунтям створення сприятливих умов для подальшої розбудови мережевого інноваційно-ресурсного потенціалу учасників та підвищення конкурентоздатності вітчизняних підприємств, що є складовою ланцюжків створення споживчої цінності у просуванні їх продукції та послуг на європейські ринки.

Довідка видана для подання в Спеціалізовану вчену раду із захисту дисертацій.

Президент Хмельницької ТПП



Наталія Белякова



Міністерство освіти і науки України
Рада молодих учених

01601, м. Київ, бульвар Тараса Шевченка, 16. e-mail: inovrada@gmail.com, (+38067)5597646

№506 від 16.09.2021 року

Довідка
про впровадження науково-практичних рекомендацій

Довідкою засвідчується, що запропоновані наукові підходи та розроблені на їх основі практичні рекомендації у дисертації на здобуття наукового ступеня доктора наук на тему: «Теоретико-методологічні засади формування структурної збалансованості сталого розвитку національної економіки» Красовської Галини Олександрівни застосовуються в реалізації проєктів Ради молодих учених при Міністерстві освіти і науки України.

В дисертаційній роботі авторкою здійснено моделювання адаптивного механізму відтворення інтелектуального капіталу в секторі послуг вищої освіти, який опирається на методологію стейкхолдерської взаємодії, медіатором якої виступають громадські організації, здатні інтегрувати інтереси ринкових бізнес-структур, органів державного управління, закладів вищої освіти та споживачів освітніх послуг. Авторкою сформовано науково-практичний інструментарій розвитку компетентнісної складової інноваційних освітніх технологій у середовищі молодих науковців, а також їх імплементації у навчальний процес закладів вищої освіти, що забезпечить відповідність цілей і напрямів реформування системи освіти України завданням структурної збалансованості сталого розвитку. Розроблена Красовською Г.О. процедура узгодження позицій стейкхолдерів підвищує вмотивованість потенційних партнерів до стратегічного співробітництва, забезпечуючи синергію в реалізації спільних проєктів.

Довідку надано для подання до Спеціалізованої вченої ради із захисту дисертацій.

Голова Ради

Олеся ВАЩУК



**ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ
«ІНСТИТУТ ДЕМОКРАТІЇ ТА СОЦІАЛЬНОГО ПРОГРЕСУ»**

ЄДРПОУ: 38202359 / 01030 м. Київ, вул. Б. Хмельницького, 51Б / idspace@gmail.com

Вих. № 4 від 18.03.2021

ДОВІДКА

про впровадження науково-практичних рекомендацій
Красовської Галини Олександрівни

Довідкою засвідчується, що запропоновані Красиовською Г. О наукові підходи та розроблені на їх основі практичні рекомендації застосовуються в діяльності громадської організації «Інститут демократії та соціального прогресу» для виявлення і узгодження позицій стейкхолдерів при реалізації спільних проєктів у сфері аналітичних досліджень та неформальної освіти на засадах сталого розвитку.

Розроблена авторкою процедура узгодження позицій стейкхолдерів забезпечує мотивацію до стратегічної взаємодії громадських організацій, закладів вищої освіти та органів державного управління, як потенційних партнерів сектора послуг вищої освіти, забезпечуючи синергію в результаті реалізації спільних проєктів. Громадський сектор та сфера освіти визначені як складові в процесі формування структурної збалансованості сталого розвитку України, це підкреслює важливість розвитку неформальної освіти в процесі реформування системи вищої освіти в Україні.

Довідку надано для подання до Спеціалізованої вченої ради із захисту дисертацій.

Голова Координаційної Ради



К.ЗАДОЄНКО

Агенція Регіонального Розвитку

Хмельницької області

N 19-32

03 вересня 2021 року



ДОВІДКА про впровадження науково-практичних рекомендацій Красовської Галини Олександрівни

Довідкою засвідчується, що сформовані Г. О. Красовською під час виконання науково-дослідної роботи «Ресурсне та інституційне забезпечення сталого розвитку соціально-економічних систем» та відображені у її дисертаційній роботі наукові підходи та розроблені на їх основі науково-практичні рекомендації застосовуються в діяльності Агенції регіонального розвитку Хмельницької області для розбудови стратегічного мережевого партнерства між підприємствами Подільського регіону. За основу розвитку такого партнерства взято авторське трактування сутності управління структурно-збалансованим розвитком соціально-економічної системи як «...гнучкого процесу підтримання оптимальних пропорцій її стану, який визначається рівнодійною векторів економічних та інших інтересів сукупності її акторів, узгодження позицій яких має відповідати пріоритетам сталого розвитку і конкурентоспроможності та відбуватися за принципами стейкхолдерської взаємодії і соціального діалогу». Це відповідає принципам варіативності розвитку міжгалузевому співробітництву у технологічно і ресурсно комплементарних секторах виробництва та урізноманітнює шляхи максимізації доданої вартості за участі суб'єктів господарювання регіону. Розроблена авторкою в дисертаційній роботі процедура узгодження позицій стейкхолдерів дає змогу підвищити вмотивованість потенційних партнерів до стратегічного співробітництва.

Довідку видано для подання у Спеціалізовану вчену раду по захисту дисертацій.

Директор Агенції регіонального розвитку
Хмельницької області



@ ard.khm.org@gmail.com

☎ +38 (098) 438 21 83

📍 Україна, м.Хмельницький,
Майдан Незалежності, 2, оф.340

Ідентифікаційний код 40587814

р/р 26002300319118

в АТ „Ощадбанк”, МФО 315784

**ХМЕЛЬНИЦЬКА ОБЛАСНА ОРГАНІЗАЦІЯ
СПІЛКИ ЕКОНОМІСТІВ УКРАЇНИ**
29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, буд.11, ЄДРПОУ 14167815

№ 8 від 03.07 2021 р.

ДОВІДКА
про впровадження наукових результатів дисертаційної роботи
здобувача наукового ступеня доктора економічних наук
Красовської Галини Олександрівни

Цією довідкою засвідчується, що розроблені в дисертації Г.О.Красовської науково-практичні рекомендації з формування структурної збалансованості сталого розвитку національної економіки мають практичну цінність та використані в процесі обґрунтування заходів для нарощування потенціалу розвитку економіки України.

Розроблений дисертанткою комплекс наукових рішень зі створення організаційно-економічних умов для розширення сфери і можливостей плідної співпраці стейкхолдерів через розбудову інститутів колективної дії є важливим елементом формування середовища «підприємницької інклюзії»; це середовище збільшує потенціал міжгалузевого співробітництва, об'єднуючи зусилля підприємців, науковців, освітян і територіальних громад у створенні і практичному застосуванні технологічних та організаційних інновацій, які поліпшують економічну продуктивність суб'єктів господарювання, зменшують техногенне навантаження на довкілля і сприяють соціальному прогресу, що відповідає стратегічним пріоритетам сталого розвитку національної економіки.

Довідку видано для подання у Спеціалізовану вчену раду по захисту дисертацій

Голова обласної організації
Спілки економістів України,
д-р екон. наук, професор



В.М.Нижник



№ 12 3.04.2021 р.

ДОВІДКА

про впровадження науково-практичних рекомендацій

Красовської Галини Олександрівни

Довідкою засвідчується, що відображені у дисертаційній роботі Г. О. Красовської «Теоретико-методологічні засади формування структурної збалансованості сталого розвитку національної економіки» науково-практичні рекомендації застосовуються в діяльності ТОВ Група компаній «VITAGRO» в процесі розбудови інноваційно-технологічного потенціалу партнерської мережі на основі узгодження з партнерами по технологічному ланцюжку напрямів розвитку. Для оптимізації складу учасників партнерства і підвищення рівня його готовності до «зеленого підприємництва» використано розроблені науково-методичні рекомендації з розбудови інтегрованого стратегічного партнерства на основі ресурсного підходу, в якому критерієм вибору напрямів інтеграції є здатність потенційного партнера посилювати загальні конкурентні переваги у сфері екологізації бізнес-процесів.

Довідку видано для подання до Спеціалізованої вченої ради із захисту дисертацій і вона не є підставою для взаємних фінансових розрахунків.

Директор



П.П. Лабазюк



Товариство з обмеженою відповідальністю «АГРОХІМ-ПАРТНЕР»

Юридична адреса: 42304, Сумська обл., Сумський р-н,
с/т Степанівка, пров. Промисловий, буд. 4
Код ЄДРПОУ 38397547, ІПН 383975418193
Тел./факс: +38 (0542) 653888, +38 (0542) 699548
E-mails: office@agrohp.com.ua, trade@agrohp.com.ua,
sale@agrohp.com.ua, logistics@agrohp.com.ua
agrohp.com.ua

Вих.№ 22

Дата 20.06.21р.

ДОВІДКА

**про впровадження науково-практичних рекомендацій
Красовської Галини Олександрівни**

Довідкою засвідчується, що відображені у дисертаційній роботі Г. О. Красовської «Теоретико-методологічні засади формування структурної збалансованості сталого розвитку національної економіки» науково-практичні рекомендації, які були розроблені під час виконання науково-дослідної роботи «Моделювання інноваційного ресурсного потенціалу в стратегіях безпечного розвитку підприємств малого та середнього бізнесу» (держреєстраційний номер 0120U102123), використано в діяльності ТОВ «Агрохім-Партнер» при розбудові інтегрованого стратегічного партнерства на основі ресурсного підходу, в якому критерієм вибору напрямів інтеграції є здатність потенційного партнера посилювати загальні конкурентні переваги у сфері екологізації бізнес-процесів та при реалізації проєктів «зеленого підприємництва». Запропоновані рекомендації застосовуються для визначення узгоджених з партнерами по технологічному ланцюжку напрямів розбудови інноваційно-технологічного потенціалу партнерської мережі.

Довідку видано для подання до Спеціалізованої вченої ради із захисту дисертацій і вона не є підставою для взаємних фінансових розрахунків.

Комерційний директор



Савчук О.М.

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ЕНСЕЛКО АГРО»

31134, вул. Центральна, 59 с. Сахнівці, Старокостянтинівський район,
Хмельницька область

Код ЄДРПОУ 37083810, ПІН 370838122158
п/р № 26009358553801 в АТ «УкрСиббанк», МФО 351005
Код IBAN: UA 363510050000026009358553801

Вих.№ 10 від 16. 02 2021 року

ДОВІДКА

про впровадження науково-практичних рекомендацій
Красовської Галини Олександрівни

Довідкою засвідчується, що відображені у дисертаційній роботі Г. О. Красовської «Теоретико-методологічні засади формування структурної збалансованості сталого розвитку національної економіки» науково-практичні рекомендації, які були розроблені під час виконання науково-дослідної роботи «Модельовання інноваційного ресурсного потенціалу в стратегіях безпечного розвитку підприємств малого та середнього бізнесу» (держреєстраційний номер 0120U102123), використано в діяльності ТОВ «Енселко Агро» для визначення узгоджених з партнерами по технологічному ланцюжку напрямів розбудови інноваційно-технологічного потенціалу партнерської мережі відповідно до стратегічних пріоритетів сталого розвитку регіону.

Розроблені науково-методичні рекомендації авторки з розбудови інтегрованого стратегічного партнерства на основі ресурсного підходу, в якому критерієм вибору напрямів інтеграції є здатність потенційного партнера посилювати загальні конкурентні переваги у сфері екологізації бізнес-процесів, використано для оптимізації складу учасників партнерства і підвищення рівня його готовності до «зеленого підприємництва».

Довідку видано для подання до Спеціалізованої вченої ради із захисту дисертацій і вона не є підставою для взаємних фінансових розрахунків.

Директор



О.В. Ременяк



ДЕРЖАВНИЙ КОНЦЕРН «УКРОБОРОНПРОМ»
ДЕРЖАВНЕ ПІДПРИЄМСТВО «НОВАТОР»



вул. Тернопільська, 17, м. Хмельницький, 29018, Україна, тел. +380 (382) 67-15-74, факс: +380 (382) 78-80-13
E-mail: centre@novator-tm.com, www.novator-tm.com, Код ЄДРПОУ 22987900

19.05.2021/к № 04157 На № _____ Від _____

ДОВІДКА
про впровадження науково-практичних рекомендацій
Красовської Галини Олександрівни

Довідкою засвідчується, що сформовані Г.О.Красовською під час виконання науково-дослідної роботи «Моделювання інноваційного ресурсного потенціалу в стратегіях безпечного розвитку підприємств малого та середнього бізнесу» (держреєстраційний номер 0120U102123) та відображені у її дисертаційній роботі наукові підходи та розроблені на їх основі науково-практичні рекомендації застосовуються в діяльності ДП «Новатор» для обґрунтування рішень у сфері розвитку інноваційного потенціалу підприємства.

Зокрема, розроблені авторкою науково-методичні рекомендації із моделювання оптимальної структури інноваційного потенціалу підприємства на основі ціннісно-орієнтованого підходу використані для удосконалення цієї структури у контексті стратегічних пріоритетів сталого розвитку підприємства і його базової стратегії діяльності.

Розроблені авторкою науково-методичні рекомендації з розвитку організаційного знання відповідно до розвитку інноваційного потенціалу підприємства використовуються для розширення портфеля компетенцій та підвищення здатності підприємства збільшувати свою здатність до створення споживчих цінностей.

Зазначені рекомендації дають змогу підвищити ефективність управління підприємством в процесі реалізації ним стратегії сталого розвитку.

Довідку видано для подання до спеціалізованої вченої ради із захисту дисертацій і вона не є підставою для взаємних фінансових розрахунків.

Директор



Олексій СВИСТУНОВ

Публічне акціонерне товариство
«УКРЕЛЕКТРОАПАРАТ»
29000, Україна м. Хмельницький,
вул. В. Чорновола, 120
тел.: +38-0382 65-05-23
факс: +38-0382 74-67-02
e-mail: gendirector@uea.km.ua
Код ЄДРПОУ 00213440



www.uea.com.ua

Public joint stock company
«UKRELEKTROAPARAT»
120 V. Chornovola str. 29000
Khmelnitsky, Ukraine
tel.: +38-0382 65-05-23
fax: +38-0382 74-67-02
e-mail: gendirector@uea.km.ua

№ 67 від 20.04.2021р.

На №



ДОВІДКА

**про впровадження результатів виконання дисертаційної роботи Красовської
Галини Олександрівни
на тему «Теоретико-методологічні засади формування структурної
збалансованості сталого розвитку національної економіки»**

Довідкою засвідчується, що розроблені в дисертаційній роботі Г.О. Красовської науково-методичні рекомендації щодо моделювання структури інноваційного потенціалу підприємства на основі поєднання системного і ціннісно-орієнтованого підходів використовується в діяльності ТОВ «Укрелектроапарат» для планування заходів з оптимізації його функціонального наповнення відповідно до обраної базової стратегії діяльності.

Розроблені авторкою науково-методичні рекомендації з розширення портфеля компетенцій персоналу підприємства відповідно до обраного сценарію розвитку інноваційного потенціалу використовуються для підвищення його здатності до створення конкурентоспроможних на зовнішньому ринку продуктів із значною доданою вартістю і зростання можливостей підприємства експортувати продукти із вищим рівнем технологічної та економічної складності і екологічної безпечності. Це відповідає стратегічним пріоритетам сталого розвитку національної економіки, забезпечуючи структурну збалансованість отриманих результатів – в економічній, соціальній та екологічній сферах.

Довідку видано для подання до Спеціалізованої вченої ради із захисту дисертацій і вона не є підставою для взаємних фінансових розрахунків.

Начальник управління
фінансів і економіки



Юрій ЗАМОГИЛЬНИЙ



Товариство з обмеженою відповідальністю санаторно-лікувальний комплекс «ПЕРЛИНА ПОДІЛЛЯ»
р/р UA50380805000000026006149907 в АТ «Райффайзен Банк Аваль» МФО 380805, ЄДРПОУ 33167734, ПІН 331677322213,
адреса: 32034, вул., Курортна, 45, смт. Сатанів, Городоцький р-н, Хмельницька обл.,
адреса юридична: 32100, вул. Хмельницька, 3, смт Ярмолинці, Хмельницька обл., тел. 03851 92354
e-mail: 28072006@i.ua <http://perlyna.km.ua>

Вих. № 24 від «25» серпня 2021 р.

ДОВІДКА

**про впровадження результатів дисертаційної роботи
Красовської Галини Олександрівни
на тему «Теоретико-методологічні засади формування структурної збалансованості
сталого розвитку національної економіки»**

Довідкою засвідчується, що розроблені в дисертаційній роботі Г.О. Красовської науково-методичні рекомендації щодо розширення інноваційних можливостей підприємства для реалізації проєктів сталого розвитку використовуються в діяльності ТОВ Санаторно-лікувальний комплекс «Перлина Поділля» при розробці стратегії діяльності закладу. Запропоновані авторкою рекомендації з розвитку компетенцій персоналу використовуються для забезпечення можливостей підприємства підвищувати якість та розширювати спектр послуг, що дає можливість для накопичення ресурсів та впровадження рекомендацій із соціального забезпечення персоналу. Також ТОВ Санаторно-лікувальний комплекс «Перлина Поділля» впроваджує рекомендації з використання «зелених» енерготехнологій. Таким чином забезпечуються стратегічні пріоритети сталого розвитку національної економіки в соціальній, екологічній та економічній сферах.

Довідку видано для подання до Спеціалізованої вченої ради із захисту дисертацій і вона не є підставою для взаємних фінансових розрахунків.

Директор ТОВ СЛК «Перлина Поділля»



Бабій І.В.



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

вул. Інститутська 11, Хмельницький-16, 29016, тел.: (0382) 67-02-76, факс: (0382) 67-42-65
E-mail: centr@khnu.km.ua, код ЄДРПОУ 02071234

02.09.21 № 142/1740

На № _____ від _____

Довідка

про впровадження результатів дисертаційної роботи Красовської Г. О.
«Теоретико-методологічні засади формування структурної збалансованості
сталого розвитку національної економіки» у навчальний процес

Головною метою дисертаційного дослідження Красовської Галини Олександрівни на тему: «Теоретико-методологічні засади формування структурної збалансованості сталого розвитку національної економіки» є теоретичне та методологічне обґрунтування наукових засад процесу розвитку соціально-економічних систем з позиції галузевого та регіонального підходів, розробка практичного інструментарію формування структурної збалансованості функціонування національної економіки.

Для досягнення поставленої мети в дисертаційній роботі запропоновано ряд заходів серед яких особливої уваги заслуговує: авторське бачення щодо експлікації економічної категорії «розвиток соціально-економічної системи» з урахуванням специфічних взаємозалежностей її соціальної та економічної складових, концептуалізації гіпотези структурної збалансованості сталого розвитку соціально-економічних систем, економічного зростання та позиціонування концепцію «sustainable development» за цілями, структурними елементами та їх комплементарністю, розвитку соціально-економічних систем з виокремленням домінуючих чинників впливу інституційного середовища на вектори структурних зрушень і перебіг структурних процесів, формування матриці стейкхолдерів розбудови інститутів колективної дії з метою реалізації завдань щодо формування структурної збалансованості сталого розвитку національної економіки.

Згадані вище розробки мають наукову та практичну цінність і використовуються в навчальному процесі Хмельницького національного університету в курсах «Менеджмент», «Менеджмент гетерогенних організацій», «Корпоративне управління», «Сучасні концепції управління розвитком соціально-економічних систем», «Креативний менеджмент», «Менеджмент в закладах освіти».

Проректор з науково-педагогічної роботи



Віктор ЛОПАТОВСЬКИЙ