

MODELING OF THE IMPACT OF TRADE VOLUME WITH EUROPEAN REGION ON GDP OF UKRAINE

Introduction. In today's world of globalization of economic activity and liberalization of inter-regional and intra-regional trade, development and definition of promising directions of foreign trade relations, expansion of markets and diversification of sources of supply are of the utmost importance for most countries.

For Ukraine, intra-regional cooperation remains one of the most promising and important areas of foreign trade relations. This is confirmed by the fact that exports of goods and services in 2018 European countries amounted to \$ 26411.02 million or 55.7% of total exports. Imports of goods and services in 2018 from European countries amounted to \$ 37056.07 million or 65% of total imports.

Despite the fact that absolute export and import indicators in 2018 show a negative trend in view of the prolonged volatile political situation in the country, relative indicators continue to grow after the sharp decline of 2015 and are almost at the same level as before the war period. As a result, foreign trade relations with European countries are of great importance for Ukraine, contributing to the need for a thorough study, given the current trends in regional economic development.

Purpose. To determine the effect of trade volumes with the countries of the European region on the GDP of Ukraine using correlation-regression analysis.

Results. In the course of expansion of world integration processes, far-reaching directions of research are elaboration of attractive directions of foreign trade activity of Ukraine within the framework of intra-regional trade activity. The correlation-regression analysis showed that France is the most attractive country for selling Ukrainian products, because if export increases by 1% of Ukraine's GDP it will grow by 1.12%. With increased exports to countries such as Germany, the United Kingdom and Russia, GDP fluctuations will be small but positive. Despite the geographical neighborhood with Poland, increasing exports to the country will help to reduce GDP by 0.2%. However, if we have an increase in imports of goods from Poland, Ukraine's GDP will increase by 0.65%. A slight increase in imports of goods from Russia and Germany implies a slight increase in GDP of Ukraine.

Originality. Despite the considerable amount of work of both foreign and domestic scientists on this issue, it should be noted that the issues of impact of trade relations of Ukraine with the countries of the region on the domestic economy and GDP are still poorly understood.

Conclusions. In the article it is proved that for the study of impact of trade of Ukraine with the countries of the region on the general level of economic development it is efficient to use multifactor econometric models. The results show that Ukraine's GDP is significantly dependent on the dynamics of intra-regional trade in the European region. This is explained by the fact that a significant share of export-import operations in the total volume of international trade of Ukraine falls precisely in the countries of this region. Close interaction within the European region, relative proximity to domestic markets impact the need to intensify Ukraine's foreign economic relations with European countries, provided that targeted trade policy is improved.

Keywords: export, import, trade dynamics, economic development, correlation-regression analysis, multifactorial model, GDP, European region.

Одержано редакцією: 03.09.2019
Прийнято до публікації: 25.10.2019

УДК 338.433:330.342

DOI: 10.31651/2076-5843-2019-3-47-59

КИРИЛЮК Євгеній Миколайович

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки
та міжнародних економічних відносин,
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького,
м. Черкаси, Україна
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7097-444X>
en_kirilyk@ukr.net

ІНСТИТУЦІЙНО-ІНТЕГРАТИВНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СИСТЕМИ

У статті визначено передумови і чинники виникнення й існування інститутів та інституцій. Вказано на джерела походження термінів «інститут» та «інституція» та відзначено їх чітке розмежування у працях науковців із далекого зарубіжжя. З'ясовано необґрунтованість ототожнення понять «інститут» та «інституція». Відзначено, що у працях вітчизняних та інших авторів відбулася фактична втрата такого специфічного поняття як «інституція». Показано, що викривлення методологічного апарату досліджень значно спрощує процес викладення їх результатів, бо всі явища просто об'єднуються в рамках єдиного поняття «інститут» без глибокого теоретичного аналізу їх сутності. Відзначено, що поняття інституту нині надмірно абсолютизується і вживається безпідставно. Виявлено складники інституційного середовища розвитку світової агропродовольчої системи. Використано трирівневу схему аналізу взаємодії інституцій та інститутів, що визначають розвиток суб'єктів у межах агропродовольчої системи: інституції та інститути, які визначають інституційне середовище; інституційні угоди; організації та інші суб'єкти ринку. Зроблено теоретичний аналіз ресурсної забезпеченості економічної діяльності, яка пов'язана з позиціонуванням суб'єктів агропродовольчої системи в зовнішньому середовищі та виявляється переважно на неформальному рівні.

Ключові слова: інституція, інститут, інституційне середовище, інституційна структура, інституціоналізація економіки, формальні інституції, неформальні інституції, інституційні угоди, інституційний вакуум, інституційна пастка, базові інститути, агропродовольча система, транзакційні інвестиції.

Постановка проблеми. Інститути та інституції – це феномени, що незмінно супроводжують розвиток економічних систем. Їх існування є наслідком обмеженої раціональності людини, яка априорі не має можливостей і часу для повного й усебічного аналізу та обґрунтування можливих стратегій поведінки. Виникнення інститутів (інституцій) зумовлене намаганням зекономити зусилля на придбанні й опрацюванні інформації.

Світова агропродовольча система розвивається не просто під впливом певного набору інституцій або за рахунок функціонування низки інститутів, а в рамках конкретної їх структурованої сукупності, яка визначається специфікою окремих країн. Інституції та інститути формують інституційне середовище господарських систем, для якого характерна певна інституційна структура. Остання пов'язує різноманітні елементи й підсистеми, зумовлює характер їхньої взаємодії і тим самим закладає підґрунтя «солідарного» функціонування та розвитку їх в межах світової агропродовольчої системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Терміни «інститут», «інституція» походять від латинських слів «*institutum*» (означало встановлення, запровадження) та «*institutio, institutiones*» (такою була назва підручника римського юриста Гая (друга половина II ст.), що складався із чотирьох книг). У латинській мові чітко простежувалися своєрідні смислові межі між цими однокореневими поняттями.

У подальшому терміни «institutum» та «institutio» були сприйняті багатьма мовами світу, проте особливу увагу цим поняттям дослідники почали приділяти лише на початку XIX ст. Обґрунтовуючи сутність інститутів, науковці визначали сферу їхньої компетенції загалом і політичних інститутів зокрема. Вони акцентували на тому, що політичні інститути слугують задоволенню такої фундаментальної життєвої потреби суспільства як гарантування безпеки й соціального порядку. Саме завдання виживання суспільства в умовах його еволюції породжувало, на думку Г. Спенсера [1], необхідність формування погоджувальної та координаційної суспільної підсистеми – особливого виду регулятивного інституту, в якості якого й поставав політичний інститут.

У сучасних працях західних авторів чітко розмежовується «institution» та «institutes», хоча повної згоди щодо визначення сутності «інституту» й «інституції» серед них не існує. Інституціям відводиться значення символічних, звичаєвих, семіотичних значень та практик, закріплення і відтворення яких здійснюється за допомогою таких соціальних організацій, як інститути (зокрема політичні). Д. Норт також чітко розмежовував поняття інституцій та організацій (інститутів): «У цьому дослідженні вводиться суттєва відмінність між інституціями та організаціями... Концептуально слід чітко відрізнити правила від гравців» [2, с. 13].

Інша ситуація спостерігається в пострадянських країнах. Приміром, у соціологічній та економічній традиції Росії закріпилася своєрідна єдність вказаних ключових понять інституціонального аналізу – «інституту» та «інституції». У Великому економічному словнику можна знайти, наприклад, таке визначення інститутів: це – «явища як економічного, так і позаекономічного порядку – держава, законодавство, суспільні організації та структури, звичаї, сім'я тощо» [3, с. 216].

Як зазначають дослідники, відбулася фактична втрата такої специфічної категорії, якою є «інституція». Натомість у дослідженнях, присвячених інституційній сфері, присутня смислова двоїстість поняття – інститут як норма та інститут як організація. Причиною редукції категоріального апарату інституціоналізму в російській мові дослідники вважають закріплення терміна «інститут» (замість «інституція») у процесі помилкового перекладу основоположної праці Т. Веблена «Теорія бездіяльного класу»: в її підзаголовку говорилося саме про інституції («An Economic Study of Institution»), а не про інститути, як було перекладено.

Традиція ігнорування терміна «інституція» чи його неадекватного вживання під час перекладу з англійської чи російської мови також поширена в Україні. Хоча назва книги засновника неоінституціоналізму Д. Норта, яка надрукована в українському перекладі, чітко звучить: «Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки» [2]. Не ознайомившись із нею, більшість вітчизняних авторів копіюють посилання на російське видання цієї книги під назвою «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики». Викривлення методологічного апарату значно спрощує процес викладення результатів таких досліджень, бо всі явища просто об'єднуються в рамках єдиного поняття «інститут» без глибокого теоретичного аналізу їх сутності.

Крім того, поняття інституту нині надмірно абсолютизується і вживається безпідставно. Дійшло до того, що замість таких фундаментальних економічних категорій як ціна, власність, конкуренція вживають поняття «інститут ціни», «інститут власності», «інститут конкуренції» тощо [4]; вказують на існування таких інституційних обмежень, як природні, кліматичні умови [5, с. 4].

Також необґрунтованим, з нашої точки зору, є виділення таких «правових інститутів», як нормативно-правові акти, а також таких «соціальних інститутів», як культура, довіра тощо (як це зроблено О. Шпикуляком [4]). Вони є нічим іншим як формальними (у першому випадку) та неформальними (у другому) інституціями.

Чітко розмежовуючи поняття інституцій (правил гри в суспільстві) та інститутів, сучасні дослідники в рамках останніх виокремлюють політичні органи (органи державної

влади та місцевого самоврядування, політичні партії тощо), економічні органи (фірми, домогосподарства, профспілки тощо), громадські, освітні, релігійні організації тощо. Відомий економіст Р. Коуз [6] інститутами називає фірму та ринок.

Таким чином, виходячи із значного дисонансу публікацій вітчизняних науковців із результатами зарубіжних досліджень існує об'єктивна необхідність обґрунтування термінологічного апарату сучасного інституціоналізму, а також (на цій основі) виявлення впливу інституційного середовища на розвиток світової агропродовольчої системи.

Метою статті є обґрунтування інституційно-інтегративних засад дослідження розвитку світової агропродовольчої системи. Досягнення вказаної мети передбачає вирішення таких завдань: а) обґрунтувати термінологічний апарат сучасного інституціоналізму; б) виявити складники інституційного середовища розвитку світової агропродовольчої системи; в) показати специфіку впливу інституційного середовища на розвиток світової агропродовольчої системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічні інститути, поряд з інституціями, відіграють значну роль у сучасній економічній системі. Ми підтримуємо точку зору науковців, які трактують економічні інститути як функціонально-організаційні форми колективної економічної діяльності [7, с. 8]. Згідно з цим підходом ринок є базовим економічним інститутом, що координує економічну діяльність й визначає форми людської взаємодії протягом багатьох століть.

Інститути економіки і, зокрема, ринку виконують специфічну регуляторну функцію задоволення інтересів учасників ринкового механізму, створюють інституційні норми, окреслюють політику держави, структурують взаємодію учасників товарообміну, що можна назвати інституціоналізацією ринкових процесів.

Загалом упродовж історичного розвитку суспільства відомі два базових різновиди економічних інститутів: інститут ринку та інститут редистрибуції. Термін «редистрибуція» в економічну науку був уведений К. Полані [8] для позначення такого типу економічних відносин, за яких рух цінностей і прав на їх використання опосередковується центром. Редистрибуція, за К. Полані, відрізняється від ринку чи обміну, бо передбачає взаємодію не двох учасників, зорієнтованих суто на отримання прибутку в результаті транзакції, а трьох, включно з державою.

З нашої точки зору, ринок – це особливий економічний інститут, який за участі держави сприймає, акумулює та створює певний комплекс норм, інституцій, що використовуються індивідами при організації економічної взаємодії. До цих інституцій відносять: численні правові норми, які забезпечують чітке й гарантоване розмежування майнової відповідальності (кодекси, закони); норми контрактного права, які структурують і роблять передбачуваною поведінку контрагентів.

Як складний інститут, що має системні ознаки і багаторівневу структуру, ринок об'єднує взаємопов'язані групи інститутів нижчого рівня. До першої групи ринкових інститутів відносять передусім базові інститути, які координують і мотивують діяльність економічних суб'єктів (інститути права власності, контрактації тощо), до другої – самі ринкові суб'єкти (інфраструктурні одиниці, підприємства, організації, їх об'єднання), у тому числі ті, що сприяють впорядкуванню цін, поширенню інформації про товари, ціни, попит та пропозицію тощо. Із розвитком ринкового механізму виникла необхідність у створенні спеціалізованих інститутів – організацій, які б забезпечували його цивілізоване функціонування. Такими ринковими інститутами є біржі, банківська система, інститут посередництва, система зберігання продукції тощо.

Згідно з теорією двоїстості ринку, всі інститути аграрного ринку поділяють на інститути первинного та вторинного ринків. Первинний ринок охоплює інститути, що сприяють товаропросуванню на рівні виробників цієї продукції, вторинний – інститути, які забезпечують подальше просування продукції до споживача (насамперед це стосується інституту посередництва).

Важливою характеристикою будь-якої структури, в тому числі й інституційної структури ринку, є характер зв'язків і взаємодії між її елементами. Взаємозв'язки між елементами інституційної структури ринку можуть бути різними: від простої координації до субординації. Зв'язки субординації характеризують головні лінії взаємодії, адже визначають вплив одних елементів на інші. Саме ці зв'язки забезпечують цілісність системи. Важливо дослідити механізми взаємодії основних груп ринкових інститутів. Для цього слід використати трирівневу схему аналізу взаємодії інституцій та інститутів (рис. 1), запропоновану О. Вільямсоном.

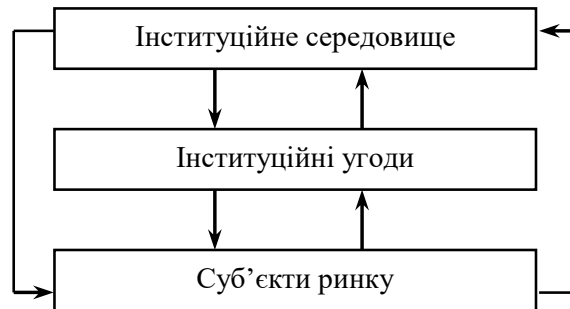


Рис. 1. Взаємодія інституцій та ринкових інститутів

Джерело: [9].

Він виокремлює три групи інституцій та інститутів (у нинішньому розумінні), що представляють різні інституційні рівні: інституції та інститути, які визначають інституційне середовище; інституційні угоди; організації та інші суб'єкти ринку [9]. В основі схеми – принцип їх взаємодоповнюваності. Між різними їх групами, представленими окремими блоками, існують певні взаємозв'язки та взаємозалежності.

Необхідно наголосити існування трьох основних залежностей. Перша спостерігається між суб'єктами ринку та інституційними угодами. Оскільки суб'єкт господарювання поводить себе неоднаково щодо встановлених угод, його поведінка може відповідати чи не відповідати установленим «правилам гри». У випадку невідповідності спостерігається опортуністична поведінка однієї зі сторін угоди.

Друга залежність – кругова – означає вплив інституційного середовища ринку на його суб'єктів та суб'єктів ринку один на одного. Залежно від конкретних ринкових характеристик інституційного середовища суб'єкти ринку можуть поводитися по-різному, разом із тим унаслідок їхніх дій може змінюватись характер відносин на ринку.

Третя залежність виникає між інституційним середовищем та інституційними угодами. Вплив інституційного середовища на інституційні угоди називають параметричним зрушенням, адже інституційне середовище сприяє перебудові правил. У результаті змін правових норм і правил, систем ціноутворення, оподаткування, різних видів регулювання (антимонопольного, митного тощо) змінюється структура транзакцій, що, своєю чергою, призводить до змін структури та величини транзакційних витрат.

У деяких випадках транзакційні витрати на створення й адаптацію нових інституцій перевищують транзакційні витрати функціонування попередніх інституцій, і тоді в економіці виникають так звані інституційні пастки. В. Полтерович визначає інституційні пастки як неефективні, але стабільні норми. Поширення неплатежів, корупції, тіньової економіки, бартерних угод є прикладом формування відповідних інституційних пасток [10, с. 5-16].

Базову структуру стимулів економічної системи визначають права власності, а окремі ринки зазвичай визначають як механізм передання прав власності. Для ефективного функціонування їх необхідно чітко визначити права власності, інакше транзакційні витрати будуть значними, а використання ринкового механізму для економічної координації виявиться занадто витратним. Тому інститут специфікації та захисту прав власності є основою здійснення транзакцій у будь-якому секторі світової господарської системи.

Володіння певною правочинністю знижує рівень невизначеності у взаємовідносинах суб'єктів ринку. Чим чіткіше визначені й надійніше захищені права власності, тим тіснішим є зв'язок між раціональними діями економічних агентів на ринку та їх добробутом. Таким чином, специфікація та захист прав власності зумовлюють прийняття найбільш ефективних з економічної точки зору рішень, створюють передумови для оптимального використання рідкісних ресурсів. Специфічною рисою функціонування світової агропродовольчої системи є особливе значення інституту специфікації та захисту прав власності на землю.

Одним із основних (базових) елементів інституційної структури ринку є інститут контрактації. Сучасну ринкову економіку науковці визначають як контрактну економіку, тобто економіку, що функціонує на договірній основі. За термінологією інституційного підходу контракт (угода) – це набір правил, що визначають взаємні очікування контрагентів на основі зобов'язань, виконання яких забезпечується відповідним механізмом примусу. Угоди задають конкретні інституційні рамки, які визначають умови господарської діяльності.

Необхідно зазначити, що відносини між економічними суб'єктами формуються та підтримуються під впливом як об'єктивних (чинне законодавство, конкурентна ситуація на ринку та інші інституційні обмеження), так і суб'єктивних чинників, зумовлених певними соціальними відносинами.

Специфічною особливістю ринку в пострадянських країнах є значна персоніфікація економічних відносин – слабка захищеність прав власності дозволяє зменшити ризики шляхом встановлення з контрагентом довірчих відносин [11]. На думку науковців, у цих країнах має місце заміщення формальних умов ведення бізнесу неформальними відносинами.

М. Грановеттер, критикуючи уявлення О. Вільямсона про ринок як сукупність атомізованих анонімних акторів, де ігноруються соціальні відносини між представниками різних корпорацій, стверджує: «...анонімного ринку... насправді не існує в господарському житті, а транзакції насичені соціальними зв'язками», «ділові відносини переплетені з соціальними» [12, с. 145]. В економічній соціології це явище називають убудованістю бізнесу в соціальні відносини.

На основі критики атомістичного підходу до аналізу взаємовідносин на ринку, а також під впливом домінантного інституційного підходу сучасні представники як зарубіжної, так і вітчизняної економічної думки у своїх дослідженнях переважно описують людину настільки чутливою до думки інших, що вона автоматично підпорядковується загальноприйнятим нормам поведінки. Поширення цих «надсоціалізованих» (за Д. Ронгом) поглядів зумовлене намаганням компенсувати недооцінку соціального впливу в утилітаристській традиції, яку можна назвати «недосоціалізованою» (за М. Грановеттером).

Згідно з класичною та неокласичною традицією торговці на конкурентних ринках лише встановлюють ціну й, таким чином, є взаємозамінними. Деталі їх соціальних відносин залишаються іррелевантними. Представники класичної школи тому й трактували ці відносини суто як перешкоду на шляху до досконалої конкуренції. Так, Адам Сміт засуджував використання торговцями соціальних чинників для фіксації ціни.

Проте останнім часом спостерігається інша тенденція в трактуванні економістами соціальних впливів: їх стали враховувати, але в термінах, близьких до «надсоціалізованої» концепції. Сучасні підходи надсоціалізовані, бо вони допускають, що люди наслідують звичаї, звички, традиції, офіційні чи неофіційні норми автоматично й безумовно. Це дає змогу виявити важливий парадокс: надсоціалізований підхід має схожість із недосоціалізованим щодо формулювання концептуальних положень діяльності, яка не піддана впливу існуючих між людьми соціальних відносин. У недосоціалізованому підході ця атомізація слідує з вузького наслідування своїх інтересів; у надсоціалізованому підході атомізація з'являється внаслідок того, що зразки поведінки трактуються як уже інтерналізовані, а отже, вони не залежать від розвитку соціальних відносин [13, с. 81].

Сучасна практика свідчить: навіть якщо сторонами укладено деталізовану, добре продуману угоду відносно певних обставин (наприклад, невчасної доставки продукції), до тексту угоди найчастіше не звертаються. Поширена думка з цієї проблеми в діловому світі така: «Якщо щось стається, ти просто береш слухавку, телефонуєш партнеру, і ви про все домовляєтеся. Ніхто не зачитує пункти угоди, якщо має намір вести справу один з одним і надалі. Ніхто не біжить до адвокатів, якщо хоче залишитися в бізнесі...» [12, с. 146]. Нині фундаментальна проблема полягає не в тому, щоб отримати правильну модель індивідуальної поведінки, а радше в тому, щоб зрозуміти, як варіації в соціальній структурі суспільства, в інституційному середовищі ринку породжують саму поведінку.

Важливо відзначити динамічність інституційної структури аграрного ринку та агропродовольчої системи загалом: в результаті поглиблення суспільного поділу праці, з одного боку, й трансформації систем управління економікою – з іншого, їх поелементний склад постійно змінюється за рахунок появи нових галузей і видів діяльності. Крім того, базові елементи інституційної структури та динаміка їх розвитку видозмінюються залежно від конкретних умов, що формуються в результаті взаємодії комплексу природно-кліматичних, історичних, політичних, економічних, демографічних та інших чинників. Не можна ігнорувати традиції сільського населення, велике значення мають соціально-політичні інтереси різних електоральних груп. Усе це свідчить про те, що необхідно враховувати специфічні особливості базових елементів інституційної структури глобального аграрного ринку. Розрізняють три групи таких особливостей: ті, що зумовлені специфікою агропродовольчої системи, національні та регіональні особливості.

Особливості, зумовлені специфікою агропродовольчої системи, викристалізуються внаслідок того, що до її інституційної структури входять досить специфічні інституції та інститути. Їх існування визначається традиціями землеволодіння та землекористування, особливостями збуту продукції тощо. Важливою особливістю інституційної структури аграрного ринку є наявність таких елементів, як об'єднань товаровиробників, виробничих і збутових кооперативів. Кооперація сільськогосподарських підприємств у сфері переробки продукції та оптової торгівлі в низці розвинених країн має законодавче підґрунтя і є загальноприйнятою нормою їх діяльності. Цей інститут має особливе значення для аграрного ринку, тому з точки зору становлення його інституційної структури актуальним є розвиток усіх форм кооперації в АПК.

Національні особливості інституційної структури аграрного ринку зумовлені передусім традиціями колективного землекористування. За сьогоднішніх умов національні особливості інституційної структури аграрного ринку також пов'язані з перехідним характером вітчизняної економіки, в якій спостерігається:

- залежність від логіки попереднього розвитку, що визначалася низкою реформістських заходів, фактично не доведених до кінця. Ця особливість зумовлює неоднорідність інституційної структури, наявність інститутів різних еволюційних етапів розвитку економічних систем;

- висока інерційність як невідповідність динаміки інституційних змін, що відбуваються на аграрного ринку, динаміці змін у інших сферах економіки;

- активна роль держави в трансформації системи інститутів аграрного ринку, зумовлена його специфікою та значущістю у відтворювальному процесі.

Інституційний підхід є одним із основних підходів до аналізу структури економічних зв'язків, вивчення механізмів взаємодії на аграрному ринку в межах світової агропродовольчої системи. Він дає змогу ґрунтовно досліджувати діяльність самих суб'єктів взаємовідносин – підприємств, їх об'єднань, транснаціональних корпорацій, а також конкретні механізми цих взаємовідносин. Це пояснюється тим, що інституції, базові економічні інститути, як складові цілісного багатофункціонального комплексу, забезпечують умови для ефективного функціонування ринку, відіграють вирішальну роль у становленні й розвитку економічних відносин між ринковими суб'єктами.

Загалом, з нашої точки зору, відносини між суб'єктами аграрного ринку в межах світової агропродовольчої системи залежно від різних класифікаційних ознак можна визначити таким чином:

- 1) за рівнем формалізації: формальні та неформальні;
- 2) за траєкторією: безпосередні та опосередковані (через різного роду посередників);
- 3) за тривалістю існування: короткотермінові (наприклад, у процесі виконання разової угоди) та довготермінові;
- 4) за характером: партнерські (відносини співпраці) та конкурентні (відносини суперництва);
- 5) за предметом: відносини щодо постачання товарів, ресурсів, надання інформації, послуг тощо;
- 6) за формою: традиційні (оффлайн) та інтернет-відносини (онлайн);
- 7) за стадіями взаємодії: відносини на етапі, що передує укладанню угоди, відносини на етапі укладання та після укладання угоди;
- 8) за суб'єктами: відносини між підприємствами, між співробітниками одного підприємства, співробітниками різних підприємств тощо;
- 9) за мірою залежності суб'єктів один від одного: стійкі (суб'єкти суттєво залежать один від одного й зацікавлені в розвитку відносин) та нестійкі (суб'єкти несуттєво залежать один від одного, тому потенційно готові до розриву відносин).

Коли підкреслюється взаємний, обопільний характер відносин між економічними суб'єктами, їх називають економічними взаємовідносинами. Проте слід наголосити, що, з нашої точки зору, категорії «відносини» та «взаємовідносини» є тотожними. Це зумовлене тим, що відносини передусім виражають зв'язок між певною сутністю і тим, що з нею співвіднесене. Вважається, що цю категорію ввів Аристотель, який писав: щось «є тим, чим воно є», лише «у зв'язку з іншим або перебуваючи в якомусь певному відношенні до іншого» [14, с. 66]. Для співвіднесеного існувати означає перебувати в якомусь відношенні до іншого. Отже, відносини відображають взаємний зв'язок між речами, суб'єктами тощо.

Економічні взаємовідносини між суб'єктами світової агропродовольчої системи виникають і формуються передусім у процесі: планування виробничої діяльності; створення системи договірних відносин; здійснення маркетингової діяльності; розроблення й застосування цінового механізму; розподілу прибутку й кооперативних виплат, здійснення взаємних розрахунків; економічного стимулювання та оплати праці зайнятих; фінансування; оцінювання діяльності суб'єктів господарювання тощо. Економічні взаємовідносини базуються на широкому використанні таких економічних категорій, як собівартість, ціна, норма прибутку, рентабельність тощо. Уся сукупність взаємовідносин характеризується тісним переплетенням їх елементів і перебуває в динамічному та взаємному розвитку.

Дж. Іган так запропонував класифікувати відносини між суб'єктами на ринку:

- двосторонні відносини, в рамках яких сторони однаково зацікавлені в їх підтриманні; такі відносини поширені на ринках сільськогосподарської продукції;
- відносини, що підтримуються продавцем – він має переважний інтерес у їх підтриманні (наприклад, на ринках кінцевих продовольчих товарів, готових до споживання);
- відносини, що підтримуються покупцем – переважний інтерес у їх підтриманні виявляється саме ним (наприклад, на ринках цукрових буряків, незбираного молока тощо);
- розрізнені, базовані на разових угодах. Це діаметральна протилежність двосторонніх взаємовідносин [15, с. 50].

Існує діапазон взаємовідносин, де крайні точки визначають двосторонні та розрізнені взаємовідносини, а проміжні типи взаємовідносин – це ті, більший інтерес до підтримання яких виявляє одна зі сторін (рис. 2).

Слід відзначити, що варіанти мотивації сторін у межах цього діапазону залежать від часових рамок. Оскільки більшість сільськогосподарських товаровиробників не можуть забезпечити технологічних умов для зберігання продукції або ж окремі її види взагалі не

піддаються тривалому зберіганню, мотиваційний інтерес продавця до налагодження та підтримання взаємовідносин у період збору врожаю є вельми значним.

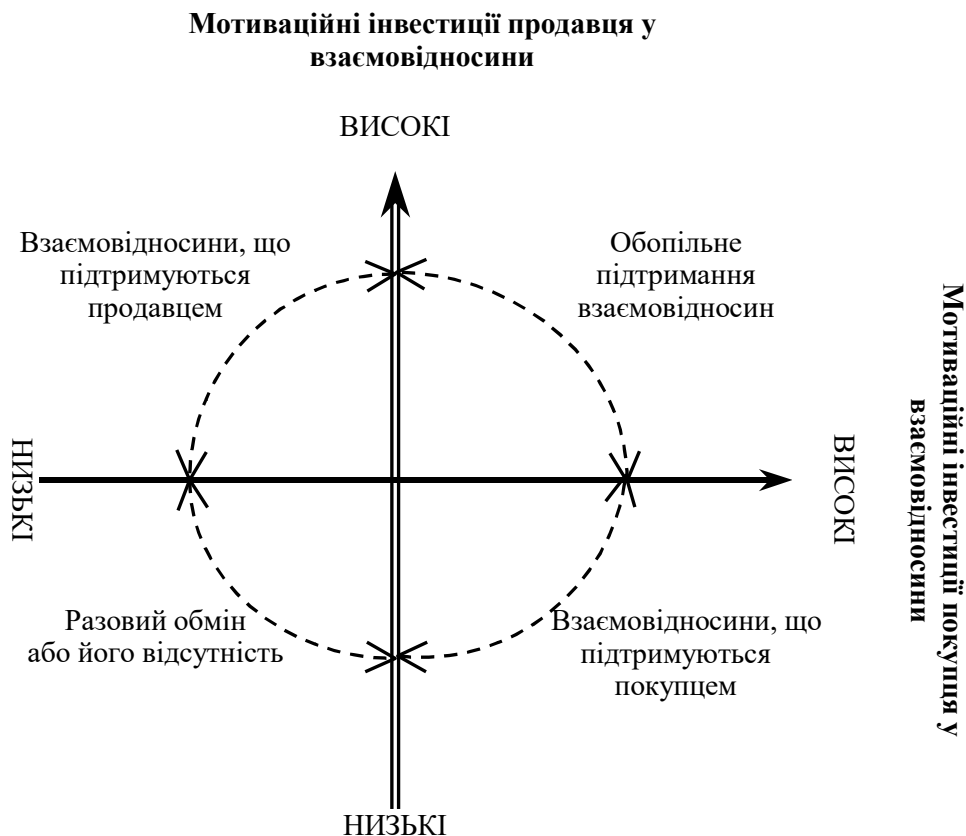


Рис. 2. Гіпотетичний діапазон взаємовідносин між контрагентами

Джерело: сформовано на основі [15, с. 50].

У плані дослідження інтеграційних аспектів розвитку світової агропродовольчої системи можна виокремити такі типи економічних взаємовідносин, що формуються між її економічними суб'єктами. Перший тип – прямі зв'язки сільськогосподарських товаровиробників із переробними підприємствами, яким вони реалізують сільськогосподарську сировину. Другий тип – прямі зв'язки сільськогосподарських товаровиробників із кінцевими споживачами, споживчими спілками, підприємствами роздрібної торгівлі, яким реалізують кінцеву продукцію. Третій тип – зв'язки товаровиробників із усілякими посередницькими структурами (що займаються оптовою торгівлею), яким реалізують як сільськогосподарську сировину, так і кінцеву продукцію.

Четвертий тип відносин характеризується створенням товаровиробниками підприємств ринкової інфраструктури, наприклад постачальницько-збутових, обслуговуючих кооперативів, торгових домів, пунктів реалізації продукції, оптових ринків тощо, за допомогою посередництва яких реалізується вироблена продукція, здійснюється постачання необхідними засобами виробництва, зберігання й переробка продукції. П'ятий тип економічних зв'язків пов'язаний з реалізацією товаровиробниками великих партій продукції покупцям на аграрних біржах, аукціонах, ярмарках тощо. Суть цього типу зв'язків полягає в тому, що економічні контрагенти взаємодіють на відкритій конкурсній основі або аукціонним способом при здійсненні торгів. Шостий тип – взаємовідносини товаровиробників із державними агентами, які здійснюють заставні операції, закупівлю сільськогосподарської продукції до державних продовольчих резервів, регіональних ресурсів тощо.

Ці економічні зв'язки характеризують первинний ринок сільськогосподарської продукції. Проте значна частина сільськогосподарської продукції обертається на вторинному ринку, в рамках якого формуються економічні зв'язки посередницьких структур, оптових торговців, державних агентів із покупцями, переробними підприємствами, а також між собою.

Як ішлося вище, кількість елементів аграрного ринку, економічних зв'язків, що виникають між ними, є чималою, і це дає підстави розглядати світову агропродовольчу систему як складну систему, функціонування якої вирізняється різноманітністю процесів, складністю взаємодії, значними обсягами інформації тощо. Складовою цієї системи виступають її елементи (суб'єкти) у формі підприємств (підприємств, об'єднань, ТНК) чи галузей виробництва, які одночасно є відокремленою цілісною системою технологічних, економічних і соціальних відносин.

Для обґрунтування механізмів взаємовідносин економічних агентів на аграрному ринку в межах світової агропродовольчої системи необхідно схарактеризувати їх функціональний аспект. Усі функції суб'єктів ринку можна розподілити на три групи: функції обміну, фізичні та допоміжні. До функцій обміну відносять функції купівлі та продажу. Функція купівлі включає пошук джерел постачання та пов'язані з цим види діяльності. Вона, поміж іншим, зводиться до заготівель сировини переробними підприємствами або накопичення готової продукції посередниками з метою задоволення потреб кінцевих споживачів. Постачальницька діяльність є настільки ж важливою для успіху підприємства, як і збутова. До функції продажу відносять різноманітні види діяльності, які загалом можна назвати торгівлею. Це стосується й прийняття та реалізації рішень щодо визначення оптимальної одиниці продажу, розфасовки, упакування, вибору напрямів реалізації, часу та місця продажу.

До фізичних функцій належать зберігання і транспортування продукції (включно з підготовкою до відвантаження, проведення навантажувально-розвантажувальних робіт тощо). До цієї групи можна віднести функцію переробки – її суть зводиться до сукупності операцій, спрямованих на зміну речової форми ресурсів та продукції.

Допоміжні функції створюють умови для виконання усіх зазначених вище функцій. До них можна віднести функції стандартизації, фінансування та управління ризиками. Функція стандартизації полягає у встановленні чітких параметрів якості та кількості продукції. Вона також є основою ціноутворення. У її реалізації важливу роль має відігравати держава, через регламентування різноманітних нормативів та контроль якості продукції. Існування функції фінансування зумовлене об'єктивним часовим лагом між купівлею та продажем продукції, між купівлею сировини та реалізацією кінцевої продукції. У цей період капітал є зв'язаним – він функціонує в матеріально-речовій або продуктивній, товарній формах. Це пояснює необхідність налагодження взаємовідносин підприємств із фінансово-кредитними організаціями.

Функція управління ризиками полягає в перерозподілі можливих втрат на всіх етапах ланцюга товаропросування «виробник – кінцевий споживач». Причому ризики можуть бути пов'язаними не тільки з фізичним псуванням чи втратою продукції, а й мати ринковий характер. Ринковий ризик виражається у несприятливих змінах цін, падінні попиту тощо.

Необхідність здійснення цих функцій потребує організації взаємодії між учасниками ринку залежно від їхнього функціонального призначення. Викладена вище класифікація має важливе значення не лише для обґрунтування міжгалузевої взаємодії, а й у процесі аналізу ціноутворення та розрахунку витрат на кожному етапі товаропросування. При здійсненні будь-яких оцінок треба орієнтуватися на об'єктивний внесок кожного учасника ринкового обміну в зростання вартості кінцевої продукції.

Агропродовольчу систему назагал можна представити як механізм взаємодії основних суб'єктів без участі посередників, однак спеціалізовані організації часто можуть виконувати деякі із зазначених функцій ефективніше, аніж самі товаровиробники й споживачі, – поділ

праці й спеціалізація суспільного виробництва є невіддільними рисами індустріального і сучасного постіндустріального суспільства.

Хоча іноді можна обійтися без посередників, вищезазначені функції залишаються. Усунення посередників, таким чином, означатиме лише передання цих функцій (і відповідних витрат) іншим суб'єктам (або сільськогосподарському товаровиробнику, або переробному підприємству, або споживачеві). Перерозподіл указаних функцій у ринковій економіці відбувається досить вільно. Проте слід пам'ятати, що існування спеціалізованих організацій (наприклад, транспортних) може призвести до значного зниження витрат на виконання певної функції за відповідного зовнішнього контролю над їх діяльністю. Загалом узгоджена діяльність усіх ланок ланцюга просування продукції від виробника до споживача є необхідною умовою забезпечення ефективного розвитку світової агропродовольчої системи.

Економічні взаємовідносини можуть бути ефективними, коли споживач і виробник мають можливість забезпечувати еквівалентний обмін, а останній зацікавлений у задоволенні потреб споживача. Ці організаційні й економічні передумови мають пов'язуватися між собою, інакше ефективність економічних взаємовідносин знижується. Формування та розвиток економічних зв'язків базується на таких принципах: обов'язковості партнерів, комплексності, динамічності, пропорційності, ритмічності, що забезпечують оптимальний режим роботи всіх ланок товаропросування, зацікавленості у зміцненні зв'язків і підвищенні кінцевих результатів функціонування агропродовольчої системи.

Необхідно зазначити, що вимога врахування специфіки інституційного середовища розвитку суб'єктів агропродовольчої системи пострадянських країн стає дедалі більш очевидною та загально визаною умовою її повноцінного аналізу. На думку Д. Старка, соціалістична економічна система залишила у спадок таке інституційне середовище, яке за нових політичних умов легко трансформується у простір для формування мережевих структур. «З якими інституційними ресурсами починали постсоціалістичні суспільства? Їм бракує сильних ринків і сильної держави, проте за їхніми плечима десятиліття досвіду існування в рамках потужних мереж (зв'язків) при соціалізмі. Актуалізація цих реципрокних зв'язків виявилася незапланованим результатом намагання «наукового управління» економікою цілої держави» [16, с. 118]. Складна система взаємозалежностей, що пов'язує між собою економічних агентів, може бути перетворена на винятковий за своєю ефективністю ресурсний потенціал. «Існування паралельних структур у неформальних і міжфірмових мережах, запозичених у соціалізму, означає, що замість інституційного вакууму ми виявляємо повсякденні практики, здатні стати активами, ресурсами й базою для надійних зобов'язань і скоординованих дій» [16, с. 119].

Формування системи відносин – це процес, розгорнутий у часі, тривалий і такий, що супроводжується значними витратами. Ланцюг залежностей, що пов'язує окремих агентів один з одним, а також з інституційним оточенням, стає настільки істотним чинником економічної діяльності, що її ігнорування неможливе в рамках нормативного аналізу цієї діяльності. Ті «повсякденні практики» господарювання, про які пише Д. Старк, є стихійно сформованим способом «притирки» економічних суб'єктів, спрямованих у своїй діяльності на реалізацію й обстоювання власних інтересів. У цьому зв'язку не зовсім правильним було би стверджувати про повне «узгодження» інтересів на ринку, виражаючи суть такого узгодження подібно до доктрини рівноваги в рамках неокласичної школи.

Висновки. Із точки зору інституційно-інтегративного аналізу, поведінка суб'єктів агропродовольчої системи в інституційному середовищі має адаптаційний характер. Вони будуть спинятися на деякому прийнятному (satisfying) варіанті своєї поведінки. Формою його реалізації стає входження до системи відносин, що склалася. Тому можна говорити, що економічний суб'єкт (індивід чи організація) намагатиметься «вписатись» у це інституційне середовище й передусім у той його «зріз», що представлений різними структурами двосторонніх чи багатосторонніх відносин. Таке входження не завжди легке, потребує значних матеріальних та інтелектуальних ресурсів – ці витрати називають інвестиціями у

відносини (транзакційними інвестиціями). Тому бажання суб'єкта зберегти досягнутий status quo може превалювати над намаганням забезпечити зростання прибутку.

Представники сучасних наукових шкіл правомірно порушують питання актуалізації значущості типів регуляції економічної поведінки, не виражених безпосередньо у формі писаних правил. Зважаючи на інформаційну важливість сучасних засобів комунікації, ми дійшли висновку, що вони руйнують опосередковані, дистанційні структури соціальної взаємодії, які потребують інституціоналізації та формального вираження.

У сучасних умовах формування складної системи відносин суб'єктів агропродовольчої системи може поступово перетворитися з безпосередньої умови реалізації інтересів (і досягнення зумовлених ними цілей) на механізм їх консервації. Консервативні економічні інтереси багато в чому реалізуються не завдяки діям, підпорядкованим конкурентній логіці (підвищення продуктивності праці, розвиток креативних маркетингових підходів тощо), а завдяки використанню механізмів впливу, пов'язаних зі сформованою системою відносин.

Нині економічні умови й наявні знання і технології не забезпечують автоматично та безумовно певного фінансового результату – індивідуальні й колективні дії, спрямовані в русло наявних зв'язків, соціальних відносин, конкурентної ситуації на ринку, визначають те, яку можливість буде використано. В однакових економічних умовах за відмінності соціальних структур наслідки певних дій виявляються зовсім різними. Тому перспективи подальших наукових розвідок полягають у ґрунтовному дослідженні сформованих на глобальному ринку соціальних відносин, мережевих структур, пов'язаних із рентоорієнтованою поведінкою ринкових суб'єктів, лобіюванням їх інтересів у владних структурах внаслідок сформованого ресурсу впливу та капіталу впливу.

Список використаних джерел

1. Добренєкова В.И. и др. Западно-европейская социология XIX века: О. Конт, Д. Милль, Г. Спенсер: Хрестоматия. Москва: Междунар. ун-т бизнеса и упр., 1996. 352 с.
2. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки. Київ: Основи, 2000. 198 с.
3. Азрилиян А.Н., Азрилиян О.М., Калашникова Е.В., Квардакова О.В. Большой экономический словарь: 26500 терминов. Изд. 7-е, доп. Москва: Институт новой экономики, 2008. 1471 с.
4. Шпикуляк О.Г. Институції аграрного ринку: Монографія. Київ: ННЦ «Ін-т аграрної економіки», 2009. 480 с.
5. Стукач В.Ф. Институциональная структура регионального агропродовольственного рынка: Монографія. Омск: Сфера, 2008. 222 с.
6. Коуз Р. Фирма, рынок и право. Москва: Новое издательство, 2007. 224 с.
7. Кирилюк Є.М. Институційне середовище та його вплив на розвиток суб'єктів соціально-культурної сфери. *Економіка і менеджмент культури*. 2015. № 1. С. 5–14.
8. Поланья К. Великая трансформация: Полит. и экон. истоки нашего времени. С-Пб.: Алетейя, 2002. 311 с.
9. Вільямсон О. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів. Київ: АртЕк, 2001. 457 с.
10. Полтерович В. Институційні пастки: чи є вихід? *Суспільні науки і сучасність*. 2004. № 3. С. 5–16.
11. Кирилюк Є.М. Реалізація інтересів суб'єктів аграрного ринку у господарській системі сучасної України. *Економіка України*. 2012. № 11. С. 62–75.
12. Радаев В.В. и др. Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики. Москва: РОССПЭН, 2004. 674 с.
13. Грановетер М. Економічні інститути як соціальні конструкти: рамки аналізу. *Журнал соціології та соціальної антропології*. 2004. Том VII. № 1. С. 76–89.
14. Арістотель. Твори: В 4-х т. Москва: Наукова думка, 1975. Т. 2. 687 с.
15. Иган Дж. Маркетинг взаимоотношений. Анализ маркетинговых стратегий на основе взаимоотношений. Москва: ЮНИТИ, 2008. 363 с.

16. Старк Д. Гетерархія та особливості інституційного розвитку в постсоціалістичних країнах. *Економічна соціологія*. 2001. Т. 2. № 2. С. 115–132.

References

1. Dobren'kov, V.I. (1996). *Zapadno-evropejskaja sociologija XIX veka: O. Kont, D. Mill', G. Spenser: Hrestomatija* [The Western European sociology of the XIX century: Conte, D. Mill, H. Spencer], Mezhdunarodnyj universitet biznesa i upravlenija, Moscow, 352 (in. Rus).
2. Nort, D. (2000). *Instytutsii, instytutsijna zmina ta funkcionuvannia ekonomiky* [Institutions, institutional change and the economy], Osnovy, Kyiv, 198 (in. Ukr.).
3. Azrilijan, A.N., Azrilijan, O.M., Kalashnikova, E.V. and Kvardakova, O.V. (2008). *Bol'shoj jekonomicheskij slovar': 26500 terminov* [Great Dictionary of Economics: 26500 terms], 7nd ed, Institut novoj ekonomiki, Moscow, 1471 (in. Rus).
4. Shpykuliak, O.H. (2009). *Instytutsii ahrarnoho rynku: Monohrafiia* [Agricultural Market Institutions: Monograph], NNTs «Instytut ahrarnoi ekonomiky», Kyiv, 480 (in. Ukr.).
5. Stukach, V.F. and Grishaev, E.A. (2008). *Institucional'naja struktura regional'nogo agroprodoval'stvennogo rynku: Monografija* [The institutional structure of the regional food market: Monograph], Sfera, Omsk, 222 (in. Rus).
6. Kouz, R. (2007). *Firma, rynek i pravo* [The company, market and law], Novoe izdatel'stvo, Moscow, 224 (in. Rus).
7. Kyryliuk, Ye.M. (2015). Institutional environment and its impact on the development of socio-cultural actors. *Ekonomika i menedzhment kul'tury* [Economics and management of culture], 1, 5–14.
8. Polan'i, K. (2002). *Velikaja transformacija: Polit. i jekon. istoki nashego vremeni* [The Great Transformation: The political and economic origins of our time], Aletejja, Sankt-Peterburg, 311 (in. Rus).
9. Vil'iamson, O. (2001). *Ekonomichni instytutsii kapitalizmu: Firmy, marketynh, ukladannia kontraktiv* [Economic Institutions of Capitalism: Firms, marketing, contracting], ArtEk, Kyiv, 457 (in. Ukr.).
10. Polterovich, V. (2004). Institutional Traps: Is there a way out? *Suspil'ni nauky i suchasnist'*, 3, 5–16.
11. Kyryliuk, Ye.M. (2012). Realization of interests of agrarian market subjects in the economic system of modern Ukraine. *Ekonomika Ukrayiny* [Economy of Ukraine], 11, 62–75.
12. Radaev, V.V. (2004). *Zapadnaja jekonomicheskaja sociologija: Hrestomatija sovremennoj klassiki* [Western Economic Sociology: A Reader modern classics], ROSSPJeN, Moscow, 674 (in. Rus).
13. Granovetter, M. (2004). Economic institutions as social constructs: A Framework Analysis. *Zhurnal sociologii ta social'noj antropologii*, 1, 76–89.
14. Aristotel'. (1975). *Tvory: V 4-h t.* [Work], Vol. 2, Naukova dumka, Moscow, 687 (in. Rus).
15. Igan, Dzh. (2008). *Marketing vzaimootnoshenij. Analiz marketingovyh strategij na osnove vzaimootnoshenij* [Relationship marketing. Analysis of marketing strategies based on relationships], JuNITI, Moscow, 363 (in. Rus).
16. Stark, D. (2001). Heterarchy and features of institutional development in post-socialist countries. *Ekonomichna sociologija*, 2, 115–132.

KYRYLIUK Yevhenii

Dr. Sc. (Economics), professor,
professor of economics and international
economic relations department,
Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy
Cherkasy, Ukraine

INSTITUTIONAL-INTEGRATIVE PRINCIPLES OF RESEARCH OF THE WORLD AGRI-FOOD SYSTEM DEVELOPMENT

Introduction. *Institutes and institutions are phenomena that invariably accompany the development of economic systems. Their existence is a consequence of the limited rationality of a person, who, a priori, does not have possibilities and time to fully substantiate possible strategies of behavior. The appearance of institutes (institutions) is due to the attempt to save efforts on the acquisition and processing of information. The world agro-food system is developed not only under the influence of a certain set of institutions or by the functioning of a number of institutes, but within the framework of their specific structured population, which*

is determined by the specificity of individual countries. Institutions and institutes form the institutional environment of economic systems, characterized by a certain institutional structure. The latter connects various elements and subsystems, determines the nature of their interaction, and thus lays the foundation for their concerted functioning within the world agro-food system.

Purpose. The purpose of the scientific article is to substantiate the institutional- integrative principles of research into the development of the world agro-food system.

Results. The prerequisites and factors of the origin and existence of institutes and institutions are determined. The sources of origin of the terms "institute" and "institution" are pointed out and their clear distinction is made in the works of Western scholars. The unreasonableness of the identification of the terms "institute" and "institution" in the sociological and economic tradition of Ukraine and other post-Soviet countries has been clarified. It is noted that in the works of national and other authors there was a real loss of such a specific concept as "institution". It is proved that the reason for the reduction of the conceptual apparatus of institutionalism in the Russian language is the consolidation of the term "institute" (instead of "institution") in the process of mistranslating T. Veblen's seminal work "The Theory of the Inactive Class": in its subtitle it was precisely about the institutions ("An Economic Study of Institution"), not about the institutes as translated. It is emphasized that, without acquaintance with the work of the founder of neoinstitutionalism of D. North (which is published in the Ukrainian translation) "Institutions, institutional change and functioning of the economy", most domestic authors copy the references to the Russian edition of this book. It is shown that the distortion of the methodological apparatus of research greatly simplifies the process of presenting their results, since all phenomena are simply united within a single concept of "institute" without a deep theoretical analysis of their essence. It is noted that the concept of the Institute is now excessively absolutized and used without reason.

Originality. The institutional-integrative principles of research into the development of the world agro-food system have been improved based on the disclosure of the components of the institutional environment of this system and its hierarchical structure, determination of the functional role of institutions and institutes. The three-level scheme of analysis of the interaction of institutions and institutes are used to determine the development of the agro-food system: institutions and institutes that determine the institutional environment; institutional agreements; organizations and other market actors. The reasons of institutional pitfalls have been identified. Theoretical analysis of the resource supply of economic activity is made, which is related to the positioning of the subjects of the agro-food market in the external environment and is manifested mainly at the informal level.

Conclusion. In terms of institutional-integrative analysis, the behavior of subjects within the institutional environment of the agro-food system is adaptive. They will dwell on some acceptable (satisfying) version of their behavior. The form of its implementation is joining the existing system of relations. Therefore, the economic entity will try to "fit in" this institutional environment, in particular, at its hierarchical level, which is represented by different structures of bilateral relations. This kind of entry is not always easy, since it requires considerable material and intellectual resources; these costs are called investments in relationships (transactional investments). Therefore, the subject's desire to maintain the status quo may outweigh the effort to generate revenue. Given the informational importance of modern communication tools, we have come to the conclusion that they destroy indirect, remote structures of social interaction that require institutionalization and formal expression. Nowadays, economic conditions and technologies do not automatically and unconditionally provide a definite financial result; individual and collective actions within the existing relationships, social relations, and competitive situation on the market determine what opportunity will be used.

Keywords: institution, institute, institutional environment, institutional structure, institutionalization of economy, formal institutes, informal institutes, institutional agreements, institutional vacuum, institutional trap, base institutes, agri-food system, transaction investments.

Одержано редакцією: 18.08.2019
Прийнято до публікації: 01.10.2019