

З М І С Т

		Економіка
Ключник Р.М., Невесела К.О.	Популізм як сучасний політико-економічний феномен DOI: 10.32342/2074-5354-2020-2-53-1.....	5
Задоя О.А.	Аналіз сценаріїв застосування інструментів антикризової економічної політики в Україні під час пандемії DOI: 10.32342/2074-5354-2020-2-53-2.....	19
Сментина Н.В.	Економічний профіль територіальної громади як інструмент активізації місцевого економічного розвитку DOI: 10.32342/2074-5354-2020-2-53-3.....	29
Фінанси і бухгалтерський облік		
Семенова К.Д., Тарасевич Н.В.	Моделювання впливу факторів клієнтського капіталу на доходи банківських установ DOI: 10.32342/2074-5354-2020-2-53-4.....	39
Shvachych G., Kholod O., Busygin V.	Blockchain innovative technology as a communication basis for the digital economy formation DOI: 10.32342/2074-5354-2020-2-53-5.....	47
Менеджмент і маркетинг		
Бочко О.Ю., Рожко Н.Я., Васильців Н.М.	Взаємозв'язок скорочення ланцюгів постачання та SCM на ринку овочів та фруктів DOI: 10.32342/2074-5354-2020-2-53-6.....	55
Лігоненко Л.О.	Дизайн-менеджмент як методологія пошуку та впровадження інновацій DOI: 10.32342/2074-5354-2020-2-53-7.....	64
Світове господарство		
Задоя А.О.	Міжнародна інвестиційна позиція у системі показників зовнішньоекономічної діяльності країни DOI: 10.32342/2074-5354-2020-2-53-8.....	77
Brağiel E., Ślusarczyk B., Bienia B., Bielawa B., Zywar K., Szelc P.	Financial Support for Food Manufacturers – European and Polish Food Quality Systems DOI: 10.32342/2074-5354-2020-2-53-9.....	86
Черкашина Т.С.	Стан і тенденції іноземного інвестування економіки України на етапі четвертої промислової революції DOI: 10.32342/2074-5354-2020-2-53-10.....	95

CONTENTS

Economy

Kliuchnyk R., Nevesela K.	Populism as a modern political and economic phenomenon DOI: 10.32342/2074-5354-2020-2-53-1.....	5
Zadoia O.	Analysis of application scenarios of the anti-crisis economic policy instruments in Ukraine during the pandemic DOI: 10.32342/2074-5354-2020-2-53-2.....	19
Smentyna N.	Economic profile of the territorial community as a tool of local economic development activation DOI: 10.32342/2074-5354-2020-2-53-3.....	29

Finance and Accounting

Semenova K., Tarasevych N.	Modeling of the influence of client capital factors on income of banking institutions DOI: 10.32342/2074-5354-2020-2-53-4.....	39
Shvachych G., Kholod O., Busygin V.	Blockchain innovative technology as a communication basis for the digital economy formation DOI: 10.32342/2074-5354-2020-2-53-5.....	47

Management and marketing

Bochko O., Rozhko N., Vasylytsiv N.	Dependence between the shortening of supply chains and SCM at the market of vegetables and fruit DOI: 10.32342/2074-5354-2020-2-53-6.....	55
Ligonenko L.	Design management as a methodology for searching and implementing innovations DOI: 10.32342/2074-5354-2020-2-53-7.....	64

World economy

Zadoia A.	International investment position in the system of the foreign economic activity indicators of the country DOI: 10.32342/2074-5354-2020-2-53-8.....	77
Braġiel E., Ślusarczyk B., Bienia B., Bielawa B., Zywar K., Szelc P.	Financial support for food manufacturers – European and Polish food quality systems DOI: 10.32342/2074-5354-2020-2-53-9.....	86
Cherkashyna T.	State and tendencies of foreign investment in Ukrainian economy at the stage of fourth industrial revolution DOI: 10.32342/2074-5354-2020-2-53-10.....	95

РЕДАКЦІЙНА РАДА

Голова редакційної ради – Б.І. Холод,
доктор економічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).

Заступник голови редакційної ради – А.О. Задою,
доктор економічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).

Члени редакційної ради

С.Б. Вакарчук, доктор фізико-математичних наук,
професор (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).
В.А. Павлова, доктор економічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).
А.А. Степанова, доктор філологічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).
О.Б. Тарнопольський, доктор педагогічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

Головний редактор – Б.І. Холод,
доктор економічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).

Заступник головного редактора – А.О. Задою,
доктор економічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).

Відповідальний секретар – Л.В. Пилипчук
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).

Члени редколегії

Т.М. Болгар, доктор економічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).
Ю.І. Данько, доктор економічних наук, професор
(Сумський національний аграрний університет).
Г.О. Крамаренко, доктор економічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).
С.В. Кузьмінов, доктор економічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).
О.О. Меліх, доктор економічних наук, доцент
(Одеська національна академія харчових технологій).
Г.Я. Митрофанова, доктор економічних наук, доцент
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).
В.С. Момот, доктор економічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).
В.А. Павлова, доктор економічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).
Ю.Є. Петруня, доктор економічних наук, професор
(Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро).
І.В. Тараненко, доктор економічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).
В.А. Ткаченко, доктор економічних наук, професор
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).
С.Б. Холод, доктор економічних наук, доцент
(Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро).

EDITORIAL COUNCIL

Head of Editorial Council – Borys Kholod,
Doctor of Economics, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).

Deputy Head of Editorial Council – Anatolii Zadoia,
Doctor of Economics, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).

Members of Editorial Council

Sergiy Vakarchuk, Doctor of Physical and Mathematical
Sciences, Full Professor (Alfred Nobel University, Dnipro).
Valentyna Pavlova, Doctor of Economics, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).
Anna Stepanova, Doctor of Philology, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).
Oleg Tarnopolsky, Doctor of Pedagogy, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).

EDITORIAL BOARD

Chief Editor – Borys Kholod,
Doctor of Economics, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).

Deputy Chief Editor – Anatolii Zadoia,
Doctor of Economics, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).

Executive Assistant – Liudmyla Pylypchak
(Alfred Nobel University, Dnipro).

Editorial Board Members

Tetiana Bolgar, Doctor of Economics, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).
Yurii Danko, Doctor of Economics, Full Professor
(Sumy National Agrarian University).
Galyna Kramarenko, Doctor of Economics, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).
Sergiy Kuzminov, Doctor of Economics, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).
Olena Melikh, Doctor of Economics, Associate Professor
(Odessa National Academy of Food Technologies).
Ganna Mytrofanova, Doctor of Economics, Associate
Professor (Alfred Nobel University, Dnipro).
Volodymyr Momot, Doctor of Economics, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).
Valentyna Pavlova, Doctor of Economics, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).
Yurii Petrunia, Doctor of Economics, Full Professor
(University of Customs and Finance, Dnipro).
Iryna Taranenko, Doctor of Economics, Full Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).
Volodymyr Tkachenko, Doctor of Economics,
Full Professor (Alfred Nobel University, Dnipro).
Sergiy Kholod, Doctor of Economics, Associate Professor
(Alfred Nobel University, Dnipro).

МІЖНАРОДНА РЕДАКЦІЙНА РАДА

К. Грїбїнча, PhD, доцент
(Республіка Молдова).
Л.М. Сембієва, доктор економічних наук, професор
(Республіка Казахстан).
Б. Сова, PhD (Республіка Польща).
З. Чекеревак, доктор, професор (Республіка Сербія).
Б. Шлюсарчик, доктор економічних наук, професор
(Республіка Польща).

INTERNATIONAL EDITORIAL COUNCIL

Corina Gribincea, PhD, Associate Professor
(Republic of Moldova).
Liazzat Sembiyeva, Doctor of Economics, Full Professor
(Kazakhstan).
Bożena Sowa, PhD (Poland).
Zoran Cekerevac, Dr., Professor (Republic of Serbia).
Bogusław Ślusarczyk, Doctor of Economics, Full Professor
(Poland).

Журнал затверджено до друку і до поширення через мережу Інтернет
за рекомендацією вченої ради Університету імені Альфреда Нобеля
(протокол № 5 від 14 вересня 2020 р.).

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

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

Матеріали публікуються українською, російською і англійською мовами.

Журнал «Академічний огляд» затверджено у Переліку наукових фахових видань за категорією «Б» рішенням Атестаційної колегії Міністерства освіти і науки України (наказ № 886 від 2 липня 2020 р.).

Журнал «Академічний огляд» зареєстровано у міжнародних наукометричних базах і директоріях Ulrich's Periodicals Directory, Directory of Open Access Journals (DOAJ), Index Copernicus, РИНЦ, індексується в Google Scholar та інформаційно-аналітичній системі Національної бібліотеки України імені Вернадського.

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

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

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

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

Підписано до друку 21.09.2020. Формат 70×108/16. Ум. друк. арк. 9,45.
Тираж 300 пр. Зам. № .

Адреса редакції та видавця:
49000, м. Дніпро,
вул. Січеславська Набережна, 18.
Університет імені Альфреда Нобеля
Тел/факс (056) 720-71-54.
e-mail: rio@duan.edu.ua

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

ЕКОНОМІКА

УДК 32.019.51:330.111.66

DOI: 10.32342/2074-5354-2020-2-53-1

Р.М. КЛЮЧНИК,

кандидат політичних наук, доцент кафедри глобальної економіки
Університету імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)
ORCID 0000-0001-6787-275X

К.О. НЕВЕСЕЛА,

здобувачка Університету імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)
ORCID 0000-0001-7678-5068

ПОПУЛІЗМ ЯК СУЧАСНИЙ ПОЛІТИКО-ЕКОНОМІЧНИЙ ФЕНОМЕН

У статті проведено аналіз популізму як комплексного політико-економічного феномену. Проаналізовано основні підходи до інтерпретації поняття «популізм». Досліджено мобілізаційний потенціал популізму.

Розглянуто економічні вимоги сучасних популістів. На прикладі європейських правих сил доведено успішність популістів у політичній боротьбі за допомогою антимигрантських гасел. Розкрито економічний базис популістських вимог італійських євроскептиків. Наведено приклади «Національного об'єднання» (Франція) та PEGIDA (Німеччина).

Розглянуто кейс Республіки Білорусь, зокрема відмову від запровадження жорсткого карантину через COVID-19. Доведено, що це рішення було детерміноване, зокрема, економічними міркуваннями. Продемонстровано позитивне сприйняття громадянами України нереальних економічних пропозицій. Висловлюється припущення щодо послаблення позицій популістів через зростання доходів населення.

У статті використано праці західних та українських вчених, які містять сучасний погляд на проблему популізму в його політичному та економічному вимірах.

Доведено, що міграційна криза, економічна нестабільність та простота політичної риторики сприяють «живучості» популізму, який не можна розглядати як суто позитивне чи негативне явище.

Ключові слова: популізм, економічна криза, інфляція, міграція, ринок праці, євроскептицизм, COVID-19.

В статье проведён анализ популизма как комплексного политико-экономического феномена. Проанализированы основные подходы к интерпретации понятия «популизм». Исследован мобилизационный потенциал популизма.

Рассмотрены экономические требования современных популистов. На примере европейских правых сил доказана успешность популистов в политической борьбе с помощью антимигрантских лозунгов. Раскрыт экономический базис популистских требований итальянских євроскептиков. Приведены примеры «Национального объединения» (Франция) и PEGIDA (Германия).

Рассмотрен кейс Республики Беларусь, в частности отказ от введения жёсткого карантина в связи с пандемией COVID-19. Доказано, что это решение было predetermined, в частности, экономическими соображениями. Продемонстрировано положительное восприятие гражданами Украины нереальных экономических предложений. Высказывается предположение относительно ослабления позиций популистов из-за роста доходов населения.

В статье использованы работы западных и украинских учёных, которые содержат современный взгляд на проблему популизма в его политическом и экономическом измерениях.

Доказано, что миграционный кризис, экономическая нестабильность и простота политической риторики способствуют «живучести» популизма, который нельзя рассматривать исключительно как положительное или отрицательное явление.

Ключевые слова: популизм, экономический кризис, инфляция, миграция, рынок труда, евроскептицизм, COVID-19.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасному дискурсі демократичних країн та розвинутих економік залишилося небагато місця для сумнівів у цінностях демократії та пов'язаних з нею політичних практик: виборів, референдумів, публічних обговорень. Латинський вислів «Vox populi vox Dei» (голос народу – голос Бога) є актуальним не лише на загальнодержавному, а й на місцевому рівні. Економічне життя донедавна підпорядковувалося тим же закономірностям, що й політика: більше відкритості, прозорості, участі громадян, обмеження монополії.

Втім представницька демократія не завжди здатна впоратися із сучасними викликами. Сьогодні можна навіть говорити про черговий «авторитарний відкат» [1, с. 9]. Глави держав, депутати парламентів, органи місцевого самоврядування, представники виконавчої влади часто не усвідомлюють своєї відповідальності перед громадянами. Небажання вищезначених акторів виконувати свої зобов'язання та дотримуватися норм етики призводить до розквіту політичного та економічного популізму, який, хоч і не є новим явищем, але завдяки суспільно-економічним та політичним трансформаціям сьогодні набуває нових форм. Пандемія COVID-19 лише прискорила та актуалізувала ці форми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення досліджуваної проблеми та виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячено статтю. Дослідженню популізму в його політичному й економічному вимірах присвячено багато праць як вітчизняних, так і закордонних фахівців. Е. Лакло,

Ф. Паніцца, А. Філіпович, Р. Янсен, О. Барабанов, Г. Вайнштейн, І. Кіянка розглядають популізм як феномен. Економічні передумови виникнення такого явища знаходимо в працях А. Задой, В. Момота, Я. Чернятевич. Також сучасні вчені розглядають окремі кейси популізму: рух PEGIDA (К. Грабов, Й. Мацала), політичну риторику М. Ле Пен (А. Жидкова), італійський евроскептицизм (С. Белянські, Л. Кодоньо). Для надання нашому дослідженню більшої релевантності ми використали статистичні дані з відкритих джерел, а також повідомлення ЗМІ. Слід зазначити, що в сучасній науці порівняно мало міждисциплінарних досліджень, які б поєднували економічне та політологічне бачення цієї проблеми.

Формулювання цілей статті. Мета дослідження полягає у виокремленні нових проявів політичного та економічного популізму в умовах сучасних трансформацій.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Демократичні перетворення повоєнних десятиліть та колапс «соціалістичного табору» зумовили залучення сотень мільйонів громадян десятків країн до активної участі у визначенні політичного та економічного майбутнього цілих націй та регіонів. Втім, якщо західні країни на кшталт ФРН, Іспанії та Португалії повернулися до демократії після певної перерви (а ринкова економіка там взагалі не зникла), то пострадянським державам відверто бракувало досвіду політичної та економічної участі. Це, серед іншого, зумовило певне розчарування громадян в ідеалах представницької демократії та ринкових відносин.

Несприйняття частиною населення усталених «правил гри» призводить до

створення сприятливого клімату для політичного й економічного популізму. Наразі сформувався різні підходи до його розуміння.

1. Світоглядно-ідеологічний. Популізм інтерпретується як *thin-centered ideology*, тобто ідеологія у вузькому сенсі. Так, К. Мюдде розглядає популізм як ідеологію, прибічники якої бачать суспільство розділеним на дві нерівні частини: «чистий» народ (працівників, самозайнятих осіб, дрібний бізнес) та корумповану еліту (політиків, великий бізнес). Отже, вони наполягають на тому, що в політиці має виражатися загальна воля народу [2, с. 543]. Також популізм може сприйматися як особлива форма світогляду. Говорячи про світоглядні проблеми, зазначимо, що популістам подекуди вдається поєднати лівий та правий радикалізм. Російський політолог Г.І. Вайнштейн зазначає, що сучасні антиглобалісти та європейські радикали використовують таке поєднання, що унеможливає класифікацію цих партій та рухів за допомогою традиційної ліво-правої шкали [3, с. 70–71]. Такий еkleктизм у політико-економічному світогляді, якого ми торкнемося в наступному пункті, органічно вписується у загальносвітову тенденцію домінування постмодерних ідей.

2. Логіко-дискурсивний. Популізм можна інтерпретувати як політико-економічну логіку чи дискурс. Популізм як логіку конституювання політичного суб'єкта (народу) через поділ соціального простору на владу та пригнічувану сторону досліджує Е. Лакло [4, с. 38]. Популісти свідомо експлуатують дихотомію «ми – вони», інтерпретуючи її економічно та нав'язуючи її широким масам населення. З цього випливає розуміння популізму як дискурсу, що протистає існуючій розстановці сил (*anti-status quo discourse*), це спрощує інтерпретацію суспільного простору шляхом символічного розмежування еліти та маси [5, с. 3]. Протиставлення «ми – вони» пов'язане, зокрема, з властивим популістським рухам антиплюралізмом: перебуваючи в опозиції, вони критикують владу та і-

теблiшмент у цілому. Перебуваючи при владі, популісти, на думку П. Філіповича, можуть прагнути відмовити опозиції (парламентській та позапарламентській) у будь-якій легітиматії [6, с. 142–143]. Популізм, за словами В. Литвина, є формою різко антагоністичної риторики або політики, яка спрощує існуючі проблеми з надзвичайною легкістю, безболісністю, а іноді й конкретикою, зводить усі проблеми до розпливчастих рішень [7, с. 70]. Характерна особливість популізму полягає в експлуатації масових стереотипів та міфів (так, популярними є міфи про героя, про золотий вік (не обов'язково в майбутньому). А.В. Мінаєва вказує на властивий популістським програмам економічний протекціонізм, що розуміється як орієнтація на державне регулювання економіки, а також соціальний патерналізм як необхідність розширення соціальних програм. Це положення варто підкреслити особливо: незважаючи на те, що ми говоримо про правий популізм, економічні аспекти програм відповідних партій часто мають лівий характер: розподіл ресурсів, соціальна справедливість, державна власність тощо [8, с. 125].

3. Поведінково-стильовий. Популізм представлений своєрідним стилем публічної поведінки. Звернемо увагу передусім на домінування перформативних елементів діяльності (політейнмент). Політичні та фінансові лідери все частіше свідомо перетворюють свою діяльність на перформанс, щоб сподобатися виборцям, які виступають у ролі глядачів шоу. На думку Р. Брубейкера, можна вести мову про дискурсивно-стильовий напрям у вивченні популізму [9]. Головним завданням, отже, стає дослідження основних характеристик своєрідного популістського стилю. Мові політика в розважальному форматі часто бракує раціонально-логічної аргументації. Б. Моффіт та С. Тормі виокремлюють три елементи цього стилю: 1) апеляція до народу (*appeal to the people*); 2) сприйняття політичної реальності за допомогою ключових слів «криза», «загроза», «занапад»; 3) погані манери: використання пейоративної, неполіткоректної лексики,

образи, перехід на особистості тощо [10]. Так, прикладом політичного діяча, який свідомо використовує такий стиль, є Д. Трамп, якого часто звинувачують у нетолерантності (можна звернутися до його реплік у «Твіттері»). Декларування політичних досягнень та успіхів, анонсування майбутньої діяльності в цілому замінює політичну та економічну діяльність як таку.

4. Інструментально-мобілізаційний. Популізм можна розуміти і як стратегію, спрямовану на мобілізацію широких мас населення. Так, Р. Джансен інтерпретує популізм як метод політичної практики, спрямований на мобілізацію населення в публічну та протестну активність, що супроводжується артикуляцією антиурядової, націоналістичної риторики, що звеличує простий народ (*ordinary people*) та засуджує істеблішмент, великий бізнес та особливо ТНК [11, с. 82]. Мета популістів – не дати владу народу, а змусити значну його частину вийти на вулицю, продемонструвавши бізнес-колам та політичним елітам серйозність своїх намірів. Це було видно на прикладі руху «Захопи Волл-стріт». Учасники прагнули привернення суспільної уваги до злочинів фінансової еліти та проголосили гасло «Нас 99%».

Звичайно, перелічені вище теоретичні підходи не охоплюють усієї множини інтерпретацій популізму, який є надзвичайно динамічним та суперечливим явищем.

Одним з найяскравіших проявів популізму сьогодні є правий популізм у Європі. Демографічні, соціальні, економічні фактори зумовили потребу розвинутих країн у дешевій робочій силі. Крім того, після 2011 р. збільшилася кількість мігрантів, що шукали вже не тільки роботу, а й захист від бойових дій. У країнах ЄС іммігранти важко асимілюються, неохоче вивчають мову, культуру, традиції, зберігають анклавність, проживаючи в окремих районах. Це зумовлює частоту етнокультурних конфліктів у країнах найбільшого в'їзду – Франції, Німеччині, Великобританії. Європейські країни праг-

нуть захистити права титульної групи шляхом проведення спеціальної політики, що здійснює відбір якісних мігрантів, встановлює обмеження для певних категорій мігрантів (введення етнокультурних, лінгвістичних, релігійних, статевих, вікових, кваліфікаційних, майнових цензів) [12, с. 23]. Це бажання захистити цінності титульної нації призводить не лише до певних заходів у правовому полі, а й до зростання впливу популістських сил.

Майже всі популістські сили не є відкритими адвокатами недемократичних способів управління, навпаки, можна навіть знайти ритуальну повагу до демократичних принципів та ринкової економіки в офіційних заявах та програмних документах таких політичних сил. Незважаючи на це, вони підривають рівень легітимності, оскільки політична та економічна доктрина популістів часто має антиплюралістичний характер, що протистоїть конституційним засадам держав з представницькою демократією.

Можна говорити про антисистемну позицію виборців, які підтримують популістські партії. Ці громадяни не визнають політичну систему в її існуючому вигляді та прагнуть її змінити. Отже, таке волевиявлення має оцінюватися перш за все як сигнал загрози для правлячих еліт, корпоративних кланів, бізнес-структур, окремих лідерів, які нездатні ефективно проводити проголошений політичний курс. Варто зазначити, що ультраправі популісти здебільшого виступають за беззастережну підтримку засад приватної власності, свободи підприємництва та ринкової економіки. У цьому сенсі вони, на нашу думку, є лояльними та «просистемними» у відношенні до капіталістичного способу господарювання. Інакше кажучи, жоден політик, окрім відвертих маргіналів, не пропонує «відібрати та поділити» приватну власність.

Міграційна криза призвела до появи нового протестного руху, який отримав назву «PEGIDA» (акронім від «Патріотичні європейці проти ісламізації Заходу»). Слід підкреслити, що «PEGIDA» дбає про свій імідж руху, який протестує легаль-

ними методами, що полегшує завоювання прихильності громадян і ускладнює критику чи санкції з боку влади. У різних формах протесту, які організовує «PEGIDA», помітне коливання кількості учасників, що корелюється з популярністю та впливовістю організації. Символом протестів стали щотижневі (переважно по понеділках) вечірні вуличні марші в Дрездені, організовані через Інтернет. Вони отримали назву «Abendspaziergang» (вечірня прогулянка). Як зазначає К. Грабов, саме в столиці Саксонії та її околицях сформувалася критична маса людей, які сприйняли ідеї лідера руху Л. Бахмана [13, с. 177].

Я.Е. Мацала (Польща) робить висновок: «Добре організовані регулярні марші свідчать про значні мобілізаційні можливості» [14, с. 164]. На нашу думку, рух «PEGIDA» може проявити себе в подальшому, враховуючи те, що уряду А. Меркель поки не вдалося вирішити міграційну кризу. Електоральний успіх союзників руху «PEGIDA», партії «Альтернатива для Німеччини» (AfD) в 2017 р., на нашу думку, є лише початком масштабного повороту німецької політики в правий бік. Адже склад ландтагів (земельних парламентів) у ФРН є часто більш радикальним, ніж Бундестагу. «Альтернатива для Німеччини» також відстоює протекціоністські позиції. Але реакція на вихід Великої Британії з ЄС викликала неоднозначну реакцію: деякі члени AfD вважають, що це матиме негативні економічні й політичні наслідки (як відомо, Brexit часто є прикладом для наслідування в дискурсі євроскептиків).

Серед нових проявів економічного протесту варто відзначити рух «жовтих жилетів» у Франції, який стихійно започатковано наприкінці 2018 р. Цей рух звертає на себе увагу тим, що він не має чітко визначеного лідера і не керується тією чи іншою політичною партією чи бізнес-групою, а його вимоги переважно економічні (протест спочатку був спрямований проти підвищення податку на паливо). Втім його вимоги вже були почуті на найвищому рівні, включаючи Е. Макрона та французький уряд.

Особливої актуальності в цьому контексті набуває приклад Італії, де при владі у 2018–2019 рр. перебував популістський уряд. Італія – країна неоднорідна та суперечлива економічно та політично. Це пов'язано, зокрема, з історією її об'єднання: далеко не всі італійські держави минулого були настільки розвинутими, як П'ємонт, у становленні якого вагому роль відіграли Дж. Мадзіні, Дж. Гарібальді та К. Кавур. Наслідки роздробленості проявляються сьогодні у протиріччях між постіндустріальною Північчю та набагато біднішим Півднем Італії, де мафія і донині не здає своїх позицій. Варто згадати, що мафія під час пандемії COVID-19 роздавала бідним італійцям продукти, а поліція попереджала про корисливість мотивів мафії.

Згідно з дослідженнями 2016 р., рівень бідності в північних регіонах Італії – 4,4%, у той час як у південних регіонах – 20,6%. З п'яти регіонів з найменшим рівнем охоплення населення освітою чотири розташовані на Півдні [15]. За описаних умов актуалізуються протестні настрої населення північних регіонів, виразником яких стала політична партія «Lega Nord» («Ліга Півночі»). Ця партія з'явилася в 1989 р. на базі «Ломбардської Ліги», невеликого політичного клубу. Серед причин успіхів «Ліги Півночі» польський автор С. Белянські називає її федералістське спрямування, опозицію до фіскального та бюрократичного утиску процвітаючої Півночі на користь економічно слабшого Півдня, який страждає від впливу організованої злочинності [16, с. 10].

«Ліга Півночі» є партією переконаних євроскептиків. Український дослідник О. Тарнавський виділяє поміркований та радикальний євроскептицизм. Помірковані євроскептики критикують та піддають сумніву певний напрям діяльності ЄС, але в цілому готові до компромісу та співробітництва. Радикали ж виступають проти подальшого розширення ЄС, а в окремих випадках – і проти членства своїх країн у Союзі та навіть проти самого існування цієї організації [17, с. 38]. У партійному політичному курсі «Ліги

Півночі» завжди існувало протиріччя під віднесенням Півночі Італії до Європи та протекціонізмом стосовно італійської держави та ЄС. У зв'язку з цим поворот у бік євроскептицизму слід розглядати не як радикальну зміну ідеології, а як зміну в розстановці пріоритетів: тепер на перше місце вийшла ідея захисту від втручання наднаціональних економічних та політичних механізмів [18, с. 100–101].

Євросоюз є об'єктом послідовної критики з боку «Ліги Півночі» також через його прихильність культурній багатоманітності. Загальновідомо, що толерантність – одна з провідних європейських цінностей. Партія не заперечує мультикультуралізм, що історично склався на європейських теренах, як і культурну багатоманітність регіонів Італії (мова йде про вальденсів, вірмен, євреїв, словенців, хорватів), але не готова інтегрувати велику кількість людей, які історично там не проживали (арабів, турків, африканців). На початку 2000-х рр. «Ліга Півночі» виступала категорично проти проекту Конституції ЄС, яка й не була прийнята. Сьогодні «Ліга Півночі» пропонує внести до низки законодавчих актів положення про християнську цивілізацію як основу європейської культури [19, с. 137].

Після 2014 р. більшість правих популістів Європи підтримали російську політичну еліту, керівництво Росії та засудили введення економічних санкцій. Не стали винятком й ультраправі в Італії: вже в жовтні 2014 р. делегація «Ліги Півночі» відвідала Росію. Серед діячів, які репрезентують «Lega Nord», слід зупинитися на М. Сальвіні, ексміністрі внутрішніх справ Італії. Так званий «Декрет Сальвіні» істотно спростив депортацію мігрантів; крім того, порти Італії часто оголошуються закритими для суден, що перевозять мігрантів, особливо якщо судно перебуває ближче до порту іншої держави (наприклад, Франції чи Греції). Крім того, заява про надання притулку не розглядається взагалі, якщо особа підозрюється в торгівлі забороненими речовинами [20]. У 2019 р. було порушено справу проти капітанки німецького судна «Sea-Watch 3»,

яка висадила на італійський берег групу мігрантів. Станом на березень 2019 р. італійський уряд уже працював над скасуванням економічних санкцій проти Росії [21]. У 2020 р. італійські євроскептики запустили новий проєкт – партію «Italexit», за аналогією з «Brexit». Л. Кодоньо та Дж. Галлі у своїй статті, опублікованій на сайті Лондонської школи економіки та політичних наук, виокремлюють три причини, через які може статися вихід Італії зі складу ЄС:

1. Політична логіка може переважити економічну.

2. Тривале незадовільне значення економічних показників, які нездатні зберігати конкурентоспроможність в умовах закликів до знецінювання та відмови від єдиної валюти, поєднані з неможливістю скоротити дефіцит державного бюджету, що призводить до нестабільної динаміки співвідношення дефіциту держбюджету і ВВП.

3. Учасники фінансового ринку, які діють відповідно до перших двох факторів та продукують «self-fulfilling prophesy» (самовтілюване пророцтво).

Другий аргумент, на думку авторів, є слабким, адже Italexit може створити більше проблем, ніж вигід, і, таким чином, краще звертатися до більш глибоких проблем. А третій аргумент являє собою реальну небезпеку: якщо передбачуваний ризик пунктів 1 та 2 зростає разом з доходністю за італійськими урядовими облігаціями, то Italexit стає самовтілюваним пророцтвом [22].

Французька партія «Національне об'єднання», яка до 2018 р. мала назву «Національний фронт», також досить успішно експлуатує популістську риторіку. Політичний портрет виборців, які голосують за партію та її лідера М. Ле Пен, дещо змінився, порівняно з традиційним електоратом її батька та попередника Ж.-М. Ле Пена. Так, вона, будучи матір'ю трьох дітей, змогла збільшити свою популярність серед жінок [23, с. 45]. Раніше М. Ле Пен пропонувала вихід Франції із зони євро, але після 2019 р. перестала відстоювати цю позицію [24]. У той же час

вона виступає за помірний протекціонізм та проти «анархічної глобалізації».

Про популярність правих популістів у сучасній Європі свідчать результати виборів 2019 р. до Європарламенту. 73 депутати із 751 – це переконані євроскептики, які об'єдналися в парламентську групу «Identity and Democracy» («Ідентичність і демократія»). При цьому в Італії та Франції популісти навіть здобули перемогу: 28 та 22 депутати відповідно представляють свої країни у цій парламентській групі. Харизматична лідерка М. Ле Пен відіграла важливу роль в отриманні своєю партією 23,31% голосів французів. Крім того, до найрадикальнішої євроскептичної групи увійшли 11 німців. Австрія та Бельгія представлені трьома депутатами з кожної країни. По двоє депутатів делегували Чехія та Фінляндія, а Данія та Естонія – лише по одному [25]. Якщо представники Франції, Італії та Німеччини в Європарламенті вже досить відомі та згадані вище, то особливу увагу слід звернути на депутатів від інших країн. Так, Фінляндію в складі цього об'єднання представляє партія «Perussuomalaiset» («Істинні фіни»), а Чехію – партія «Svoboda a přímá demokracie» («Свобода і пряма демократія»). Втім слід зазначити, що в більшості країн ЄС радикальні популісти не змогли набрати необхідну кількість голосів та не отримали місць у Європарламенті.

Однак за межами Євросоюзу популісти мають не меншу популярність. На нашу думку, особливо помітним прикладом впливу популістської стратегії на економіку Білорусі стала відмова керівництва країни від оголошення карантину у зв'язку з пандемією COVID-19. Білорусь вдалася до найм'якіших обмежень: лише освітній процес було тимчасово переміщено в онлайн-режим. Працювали всі підприємства, не було обмежень у русі транспорту, те саме стосувалося і сфери послуг. У квітні 2020 р. Білорусь була практично єдиною європейською країною, де проходили спортивні змагання. Усе це супроводжувалося заявами глави держави про те, що вірус не є небезпечним, і країна не може собі дозволити за-

знавати економічних збитків через пандемію.

Економічний популізм є поширеним і в Україні: практично всі провідні політичні партії використовують його у своїй комунікації з виборцями. На нашу думку, це пов'язано з невідповідністю українських громадян чуття реалістичні (не завжди позитивні) прогнози та розрахунки. Кандидати та партії регулярно дають завідомо нереалістичні обіцянки, аби виграти вибори чи «відтягнути» голоси (це стосується технічних кандидатів). Так, у 2006 р. Партія екологічного порятунку «ЕКО+25%» обіцяла надбавки всім мешканцям України, які живуть в екологічно несприятливих умовах (тобто практично всім). У 2008 р. спроби Ю. Тимошенко компенсувати вклади Сбербанку СРСР завершилися виплатою 1 000 грн, яку отримали не всі вкладники. Неодноразово громадянам України обіцяли зарплати європейського рівня, зниження податків до нереально низьких значень, що досить ефективно спрацьовувало. Серед останніх прикладів – заяви прем'єр-міністра Д. Шмигала про створення 500 тисяч робочих місць в Україні після завершення карантину [26]. Очевидно, що ця обіцянка є утопічною, адже за умов економічної кризи та зниження попиту на українську продукцію кількість робочих місць не може істотно зростати, а командно-адміністративні методи мають обмежену сферу застосування через домінування приватної форми власності у більшості галузей економіки України. А. Задоя зазначає, що в Україні відбувається деструктивна деіндустріалізація (на відміну від конструктивної деіндустріалізації в західних країнах). Вона не підготовлена достатнім рівнем розвитку промислового виробництва, що задовольняло б ключові потреби суспільства. Більше того, для сучасної української молоді перспектива роботи в промисловості є антицінністю [27, с. 33–34].

В. Момот, інтерпретуючи дослідження Г. Гофстеде, зазначає, що Україна, Росія та Польща є дуже ієрархічними спільнотами зі значним рівнем централізації

та дистанцією до влади, де надвисоким є значення символів, що підтверджують статус. Україна, Росія та Японія віддають перевагу колективістським цінностям. Цікаво, що відповідно до оцінок, наданих Гофстеде, Україна належить до групи країн з максимально колективістською свідомістю та досить неявним стилем комунікацій (разом з Росією) [28, с. 117].

Центр економічної стратегії провів у 2019 р. соціологічне дослідження в Україні з метою виявити рівень підтримки популістських гасел громадянами. Було запропоновано 8 популістських пропозицій, кожна з яких пропонували оцінити респондентам:

1. Державне регулювання цін на ліки та продукти.
2. Підвищення мінімальної пенсії до 5 000 грн.
3. Зниження пенсійного віку.
4. Максимальна зарплата має бути не більше, ніж в п'ять разів вища за мінімальну.
5. Наказати роботодавцям збільшити зарплату до 1 000 дол.
6. Газ, видобутий в Україні, спрямувати на потреби населення.
7. Зниження ціни на газ удвічі.
8. Гарантоване державою працевлаштування всім громадянам.

У середньому 84% респондентів вважають популістські пропозиції позитивними для добробуту, а 59% – і позитивними, і реалістичними. 52% українців вважають усі 8 пропозицій позитивними для свого добробуту, 96% підтримують більше 5 пропозицій, і лише менше 1% не підтримують жодної. Найбільшу підтримку має встановлення державного регулювання цін на ліки та продукти. 90% українців вважають, що це позитивно вплине на добробут їхніх родин, а 75% вважають таку пропозицію і позитивною, і реалістичною. Дані соціологічних опитувань показують, що українці вважають зростання цін найважливішою проблемою для них особисто. Таким чином, хоча насправді проблема зростання цін не є такою актуальною, якою вона була у 2014–2015 рр., українці досі вважають

її найгострішою. Також соціопитування свідчать, що українці систематично переоцінюють рівень інфляції, у той час як реальний рівень інфляції поступово знижувався з 2016 р. На думку авторів, є два можливих пояснення цьому явищу. По-перше, прогнозуючи рівень цін на майбутнє, українці можуть брати до уваги не лише поточний рівень інфляції, а й згадувати періоди високої інфляції (2008–2009, 2014–2015 рр.). Оскільки попередні періоди надвисокого цінового зростання були несподіваними для пересічних українців, то для них може бути раціональним брати до уваги можливість несподіваного та різкого зростання цін та вважати цю проблему актуальною (наприклад, що ціна за долар в обмінниках дорівнюватиме 40 грн). По-друге, таке сприйняття може бути ірраціональним. Економічна поведінка свідчить, що люди більш схильні фокусуватися на втратах, а не на виграшах. Таким чином, оскільки зростання цін негативно впливає на добробут українців, вони можуть більше помічати зростання цін, а не їх падіння [29, с. 10]. Стосовно ж пенсійного віку, в більшості розвинутих країн спостерігається поступове його підвищення через зниження народжуваності та зростання тривалості життя, що зумовлює дефіцит пенсійних фондів країн. Гарантоване працевлаштування взагалі є неможливим в умовах ринкової економіки: навіть у країнах, де частка державного сектора в економіці є значною, держава не в змозі забезпечити стовідсоткову зайнятість, оскільки існує фрикційне безробіття (громадяни добровільно залишили одне місце роботи і перебувають у пошуку іншого).

Популізм підживлюється поточною соціально-економічною ситуацією в Україні, яку Я. Чернятевич характеризує як турбулентну, виокремлюючи такі її причини:

– низький рівень задоволення потреб населення та, як наслідок, активні міграційні процеси за межі країни та в межах України;

– політична нестабільність та, як наслідок, високі ризики для інвесторів;

– неефективна державна політика у грошово-банківській сфері, як наслідок – зниження доходів населення, підвищення рівня бідності в країні;

– дефіцит бюджету, зумовлений неефективною політикою у фінансовій сфері, та незадовільний рівень державного фінансування програм розвитку новітніх галузей економіки [30, с. 45].

У той же час в Україні спостерігається позитивна тенденція щодо зростання відношення мінімальної заробітної плати до рівня прожиткового мінімуму працездатної особи протягом останніх 20 років. Якщо в 2000 р. мінімальна заробітна плата складала 36% від прожиткового мінімуму, то в 2020 р. – вже 216% [31, с. 19]. Ця тенденція, на нашу думку, могла б позбавити популістів частини їх електоральної бази.

Втім, повертаючись до тез, висловлених нами на початку статті, підкреслимо, що популізм не можна вважати суто позитивним чи негативним явищем. Це лише окремих аспект багатогранного політичного та економічного життя, і його слід досліджувати лише в комплексі з іншими аспектами.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок. Популізм є багатогранним та комплексним поняттям, щодо інтерпретації якого в сучасній науці сформувалися кілька концептуальних позицій. Популізм інтерпретують як ідеологію чи політичний світогляд, що поділяє світ за допомогою дихотомії «ми – вони». З цієї позиції випливає і розуміння популізму як форми

економічного дискурсу, що полягає у використанні заздалегідь нездійснених гасел. Крім того, популісти використовують особливу стилістику, яка наближена до стандартів пересічного громадянина. Нарешті, популізм є важливим інструментом мобілізації широких мас населення.

Сучасна Європа зіштовхнулася з міграційною кризою, яка істотним чином вплинула на місце та роль популістів у низці країн. Якщо до початку 2010-х рр. вони вважалися політичними маргіналами, то вибори до Європарламенту 2014 та 2019 рр. засвідчили зростання їх популярності. Громадяни європейських держав вимагають більш послідовної міграційної та соціально-економічної політики. Популісти ж на кшталт М. Сальвіні та М. Ле Пен надають громадянам чіткі та зрозумілі відповіді стосовно, наприклад, податків чи публічних видатків. Українські дослідники довели, що більша частина громадян готова підтримати завідомо нездійсненні обіцянки, як-от знизити ціну на газ або гарантувати працевлаштування всім громадянам. Це зумовлено, серед іншого, недостатньою обізнаністю громадян в економічних питаннях та патерналістськими настроями.

В умовах медіатизації політики популізм використовує весь арсенал засобів, у тому числі соціальні мережі. Втім говорити про ціннісний аспект популізму ми вважаємо передчасним. Це явище не є однозначно позитивним чи негативним, натомість ми вважаємо його адекватною відповіддю на нездатність традиційних політичних сил вирішити поточні проблеми в економічному житті.

Список використаної літератури

1. Невесела К.О. Теорія хвиль демократизації та її інтерпретації. *Соціально-гуманітарні дослідження та інноваційна освітня діяльність*: матеріали II Міжнародної наукової конференції (26–27 червня 2020 р., м. Дніпро) / наук. ред. О.Ю. Висоцький. Дніпро: Охотник, 2020. С. 8–10.

2. Mudde С. The Populist Zeitgeist. *Government and Opposition*. 2004. Vol. 39. No. 4. P. 541–563.

3. Вайнштейн Г.И. Современный популизм как объект политологического анализа. *Полис. Политические исследования*. 2017. № 4. С. 69–89.

4. Laclau E. Populism: What's in a Name? *Populism and the Mirror of Democracy* / ed. by F. Panizza. London and New York: Verso. 2005. P. 32–49.

5. Panizza F. Introduction: Populism and the Mirror of Democracy. *Populism and the Mirror of Democracy* ed. by F. Panizza. London and New York: Verso. 2005. P. 1–31.
6. Filipowicz A. Etos mediów w dobie populizmu. *Studia Bobolanum*. 2017. Nr. 3. S. 137–166.
7. Литвин В. Популістські партії у структурі модерних партійних систем країн Центральної Європи: порівняльний аналіз. *Освіта регіону: політологія, психологія, комунікації*. 2012. № 2. С. 69–77.
8. Минаева А.В. Российский популизм: политическая реальность или перспектива? *Вестник Пермского университета. Политология*. 2017. № 4. С. 123–133.
9. Brubaker R. Why Populism? *Theory and Society*. 2017. Vol. 46. No. 5. P. 357–385.
10. Moffitt B., Tormey S. Rethinking Populism: Politics, Mediatisation and Political Style. *Political Studies*. 2014. Vol. 62. No. 2. P. 381–397.
11. Jansen R. **Populist Mobilization: A New Theoretical Approach to Populism**. *Sociological Theory*. 2011. Vol. 29. No. 2. P. 75–96.
12. Вдовичин І.Я., Наумкіна С.М. Формування комплексної міграційної політики як умова забезпечення стабільності країн ЄС. *Політикус*. 2019. Вип. 2. С. 22–27.
13. Grabow K. PEGIDA and the Alternative für Deutschland: two sides of the same coin? *European View*. 2016. Vol. 15. Issue 2. P. 173–181.
14. Macała J.E. PEGIDA – polityczny ruch protestu. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio K. Politologia*. 2017. Vol. 24. No. 2. S. 155–171.
15. Usseglio Ashley N. The North-South Divide: Regional Economic Inequality in Contemporary Italy. *UVM Honors College Senior Theses*. 2016. 122. URL: <https://scholarworks.uvm.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1137&context=hcoltheses> (дата звернення 28.07.2020).
16. Bielański S. Koncepcja Padanii na przełomie XX i XXI wieku, *Przegląd Geopolityczny*. 2016. 18. S. 9–18.
17. Гарнавський О.Р. Проблемні аспекти й перспективи розвитку сучасних типологій євроскептицизму. *Вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. *Політологія. Соціологія. Право*. 2017. № 3–4. С. 34–39.
18. Барабанов О.Н., Шибкова М.О. Евроскептицизм в Италии: эволюция политической программы «Лиги Севера». *Вестник МГИМО-Университета*. 2015. № 5 (44). С. 99–107.
19. Gould A.C., Messina A.M. (eds). *Europe's Contending Identities: Supranationalism, Ethnoregionalism, Religion and New Nationalism*. Cambridge: Cambridge University Press, 2014. 301 p.
20. Декрет Сальвини: Италия упрощает депортацию мигрантов. *BBC News*. URL: <https://www.bbc.com/russian/features-45634022> (дата звернення 10 серпня 2020 р.).
21. Италия работает над отменой антироссийских санкций / Корреспондент. URL: <https://korrespondent.net/world/4073556-italyia-rabotaet-nad-otmenoi-antyrossyiskykh-sanktsyi> (дата звернення 10 серпня 2020 р.).
22. Codogno L., Giampaolo G. Italexit is not a solution for Italy's problems. *London School of Economics and Political Science*. URL: <https://blogs.lse.ac.uk/europpblog/2017/02/24/italexit-is-not-a-solution-for-italys-problems/> (accessed 08 August 2020).
23. Жидкова А.В. Отношение французов к Марин Ле Пен накануне избирательной кампании 2012 г. *Вестник ЯрГУ. Серия Гуманитарные науки*. 2016. № 4 (38). С. 43–46.
24. Marine Le Pen ahead of Macron's centrist party, say French exit polls. *The Guardian*. URL: <https://www.theguardian.com/politics/2019/may/26/marine-le-pen-national-rally-ahead-of-macron-centrist-party-french-exit-polls> (accessed 05 August 2020).
25. Seats by political group and country: 2019–2024. *European Parliament*. URL: <https://europarl.europa.eu/election-results-2019/en/seats-political-group-country/2019-2024/> (accessed 18 July 2020).

26. Денис Шмигаль: Треба навчитися жити в нових умовах щонайменше два роки. *РБК Україна*. URL: <https://cutt.ly/ndZjKjT> (дата звернення 08 серпня 2020 р.).
27. Задоя А.А. Деиндустриализация в Украине: «двадцать лет спустя». *Академічний огляд*. 2012. № 1 (36). С. 26–35.
28. Момот В.Є. Вплив культурних розмірностей та суспільних цінностей на використання принципів менеджменту. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2020. № 1 (28). С. 113–126.
29. Як зробити українців менш вразливими до популізму? Аналітична записка (2019). *Центр економічної стратегії*. URL: <https://ces.org.ua/populism-paper/> (дата звернення 08 серпня 2020 р.).
30. Чернятевич Я.В. Турбулентність у соціально-економічній системі України. *Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. Серія «Економіка»*. 2020. Т. 25. Вип. 2 (81). С. 43–48.
31. Мостепанюк А.В. Стан державної соціальної політики України у контексті євроінтеграції. *Академічний огляд*. 2020. № 1 (52). С. 15–23.

References

1. Nevesela, K.O. (2020). *Teoriia khvyl' demokratyzatsii ta ii intepretatsii* [Theory of democratization waves and its interpretations] *Sotsial'no-humanitarni doslidzhennia ta innovatsijna osvithnia diial'nist'*. *Materialy II Mizhnarodnoi naukovoi konferentsii* [Social and humanitarian studies and innovative educational activity. Proc. 2nd int. conf.]. Dnipro, Okhotnik Publ., pp. 8-10 (in Ukrainian).
2. Mudde, C. (2004). The Populist Zeitgeist. *Government and Opposition*. Vol. 39, no. 4, pp. 541-563.
3. Vajnshtejn, G.I. (2017). *Sovremennyj populizm kak objekt politologicheskogo analiza* [Modern populism as an object of political analysis] *Polis. Politicheskie issledovanija* [Polis. Political Studies], no. 4, pp. 69-89 (in Russian).
4. Laclau, E. (2005). Populism: What's in a Name? Populism and the Mirror of Democracy. Ed. by F. Panizza. London and New York, Verso, pp. 32-49.
5. Panizza, F. (2005). Introduction: Populism and the Mirror of Democracy. *Populism and the Mirror of Democracy*. Ed. by F. Panizza. London and New York, Verso, pp. 1-31.
6. Filipowicz, A. (2017). *Etos mediów w dobie populizmu* [Ethics of media in the populism era]. *Studia Bobolanum*, no. 3, pp. 137-166 (in Polish).
7. Lytvyn, V. (2012). *Populists'ki partii u strukturi modernykh partijnykh system krain Tsentral'noi Yevropy: porivnial'nyj analiz* [Populist parties in the structure of modern party systems of Central European Countries: comparative analysis]. *Osvita rehionu: politolohiia, psykholohiia, komunikatsii* [Education of the region: Political Science, Psychology and communications], no. 2, pp. 69-77 (in Ukrainian).
8. Minaeva, A.V. (2017). *Rossiiskij populizm: politicheskaja real'nost' ili perspektiva?* [Russian populism: political reality or perspective?] *Vestnik Permskogo universiteta. Politologija* [Herald of Perm University. Political Science], no. 4, pp. 123-133 (in Russian).
9. Brubaker, R. (2017). Why Populism? *Theory and Society*, vol. 46, no. 5, pp. 357-385.
10. Moffitt, B., Tormey, S. (2014). Rethinking Populism: Politics, Mediatiation and Political Style. *Political Studies*, vol. 62, no. 2, pp. 381-397.
11. Jansen, R. (2011). Populist Mobilization: A New Theoretical Approach to Populism. *Sociological Theory*, vol. 29, no. 2, pp. 75-96.
12. Vdovychyn, I., Naumkina S. (2019). *Formuvannia kompleksnoi mihratsijnoi polityky iak umova zabezpechennia stabil'nosti krain YeS* [Formation of complex migration policy as a requirement for providing stability of the EU countries]. *Politykus* [Politicus], issue 2, pp. 22-27 (in Ukrainian).

13. Grabow, K. (2016). PEGIDA and the Alternative für Deutschland: two sides of the same coin? *European View*, vol. 15, issue 2, pp. 173-181.

14. Macała, J.E. (2017). *PEGIDA - polityczny ruch protestu* [PEGIDA as a protest political movement]. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio K. Politologia* [Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Section K. Political Science], vol. 24, no. 2, pp. 155-171 (in Polish).

15. Usseglio, Ashley N. (2016). The North-South Divide: Regional Economic Inequality in Contemporary Italy. UVM Honors College Senior Theses. 122. Available at: <https://scholarworks.uvm.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1137&context=hcoltheses> (accessed 28 July 2020).

16. Bielański, S. (2016). *Koncepcja Padanii na przełomie XX i XXI wieku* [Concept of Padania on the edge of the 20th and the 21st centuries]. *Przegląd Geopolityczny* [Geopolitical review], 18, pp. 9-18 (in Polish).

17. Tarnavs'kyj, O.R. (2017). *Problemni aspekty j perspektyvy rozvytku suchasnykh typolohij ievroskeptytsyzmu* [Problem aspects and perspectives of development of modern typologies of Euroscepticism]. *Visnyk Natsional'noho tekhnichnoho universytetu Ukrainy "Kyivs'kyj politekhnichnyj instytut". Politolohiia. Sotsiolohiia. Pravo* [National Technical University of Ukraine Journal. Political Science. Sociology. Law], no. 3-4, pp. 34-39 (in Ukrainian).

18. Barabanov, O.N., Shibkova, M.O. (2015). *Evroseptycizm v Italii: jevoljucija politicheskoy programy "Ligi Severa"* [Euroscepticism in Italy: evolution of political program of the Lega Nord]. *Vestnik MGIMO-Universiteta* [MGIMO Review of International Relations], no. 5 (44), pp. 99-107 (in Russian).

19. Gould, A.C., Messina, A.M. (2014) (eds). *Europe's Contending Identities: Supranationalism, Ethnoregionalism, Religion and New Nationalism*. Cambridge: Cambridge University Press, 301 p.

20. *Dekret Sal'vini: Italija uproshhaet deportaciju migrantov* [Salvini Decree: Italy facilitates deportation of migrants] / BBC News. Available at: <https://www.bbc.com/russian/features-45634022> (accessed 10 August 2020) (in Russian).

21. *Italija rabotaet nad otmenoj antirossijskikh sankcij* [Italy is working on lifting of anti-Russian sanctions]. *Korrespondent* [Correspondent]. Available at: <https://korrespondent.net/world/4073556-ytalyia-rabotaet-nad-otmenoi-antyrossyiskikh-sanktsyi> (accessed 10 August 2020) (in Russian).

22. Codogno, L., Giampaolo, G. (2020). Italexit is not a solution for Italy's problems. London School of Economics and Political Science. Available at: <https://blogs.lse.ac.uk/europpblog/2017/02/24/italexit-is-not-a-solution-for-italys-problems/> (accessed 08 August 2020).

23. Zhidkova, A.V. (2016). *Otnoshenie francuzov k Marin Le Pen nakanune izbiratel'noj kampanii 2012 g.* [The attitude of the French people to Marine Le Pen before the 2012 electoral campaign]. *Vestnik JarGU. Serija Gumanitarnye nauki* [Herald of Yaroslavl State University. Series Humanities]. no. 4 (38), pp. 43-46 (in Russian).

24. Marine Le Pen ahead of Macron's centrist party, say French exit polls. *The Guardian*. Available at: <https://www.theguardian.com/politics/2019/may/26/marine-le-pen-national-rally-ahead-of-macron-centrist-party-french-exit-polls> (accessed 05 August 2020).

25. Seats by political group and country: 2019-2024. *European Parliament*. Available at: <https://europarl.europa.eu/election-results-2019/en/seats-political-group-country/2019-2024/> (accessed 18 July 2020).

26. *Denys Shmyhal': Treba navchytysia zhyty v novykh umovakh schonajmenshe dva roky* [We need to learn how to live under the new quarantine conditions for at least two years]. *RBK Ukraina* [RBK Ukraine]. Available at: <https://cutt.ly/ndZjKjT> (accessed 08 August 2020) (in Ukrainian).

27. Zadoja, A.A. (2012). *Deindustrializacija v Ukraine: "dvadcat' let spustja"* [Deindustrialization in Ukraine: twenty years later]. *Akademichnyj ohliad* [Academy Review], no. 1 (36), pp. 26-35 (in Ukrainian).

28. Momot, V.Ye. (2020). *Vplyv kul'turnykh rozmirnostej ta suspil'nykh tsinnostej na vykorystannia pryntsyviv menedzhmentu* [The influence of cultural dimensions and social values on the use of management principles]. *Yevropejs'kyj vektor ekonomichnoho rozvytku* [European Vector Of Economic Development], no. 1 (28), pp. 113-126 (in Ukrainian).

29. *Yak zrobyty ukraintsiv mensh vrazlyvymy do populizmu? Analitychna zapyska* (2019) [How to make Ukrainians less vulnerable to populism? Policy brief]. *Tsentr ekonomichnoi stratehii* [Economy strategy center]. Available at: <https://ces.org.ua/populism-paper/> (accessed 08 August 2020) (in Ukrainian).

30. Cherniatevych, Ya.V. (2020). *Turbulentnist' u sotsial'no-ekonomichnij systemi Ukrainy* [Turbulency in the social and economic system of Ukraine]. *Visnyk ONU imeni I.I. Mechnykova. Seriya "Ekonomika"* [Herald of Odesa National University. Series Economics], vol. 25, issue 2 (81), pp. 43-48 (in Ukrainian).

31. Mostepaniuk, A.V. (2020). *Stan derzhavnoi sotsial'noi polityky Ukrainy u konteksti ievrointehratsii* [State of governmental social policy of Ukraine in the context of European integration]. *Akademichnyj ohliad* [Academy Review], vol. 1 (52), pp. 15-23 (in Ukrainian).

POPULISM AS A MODERN POLITICAL AND ECONOMIC PHENOMENON

Ruslan M. Kliuchnyk, Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine). E-mail: nobelpolis@duan.edu.ua

Kateryna O. Nevesela, Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine). E-mail: nobelpolis@duan.edu.ua

DOI: 10.32342/2074-5354-2020-2-53-1

Key words: *populism, economic crisis, inflation, migration, labour market, Euroscepticism, COVID-19.*

The article provides the analysis of populism in its political and economic dimensions. The authors consider the problems of the authoritarian revenge in the modern world arguing that it is the consequence of democracy's inability to solve urgent social and economic problems. Millions of people in post-Soviet countries are disappointed with the reality of the democratic society and market economy that causes the rise of populism.

There are various approaches to studying populism. Among them we can distinguish ideological, logical, behavioural and instrumental interpretations of populism.

Populist movements lead to delegitimization of political system showing its inability to function under crisis. One of the examples is the rise of anti-migrant parties. After 2015, millions of Middle East migrants rushed towards the European countries. Only some of them were indeed refugees from the war-torn countries seeking for rescue and jobs. The others are not going to accept the European law, values and language that leads to the struggle between them and the native inhabitants. These contradictions and inability of government to solve them lead to the rise of the far-right movements. One of them is a German movement PEGIDA. Another far-right party is Alternative for Germany.

Le mouvement des Gilets jaunes (France) has been considered as a movement without a leader. The example of the Lega Nord in Italy has been analyzed in the context of Euroscepticism. Also, the idea of Italexit has been mentioned. The anti-migrant policy of M. Salvini has been analyzed. The ideas of Marine Le Pen have been considered.

The case of Belarus has been analyzed as one of the examples of economic populism. The authorities of the country refused to impose national lockdown. In our point of view, it was a populist decision determined by economic viability to keep all businesses open during COVID-19 pandemic.

Economic populism in Ukraine has been considered to be a result of unreal expectations of Ukrainian citizens. People are unaware about the mechanism of market economy, therefore they support populists for their promises. The high level of economic turbulence facilitates the successful activity of the populists. For example, the government promises to create many new jobs, but it is impossible under the dominance of the private sector with a weak control of the state. Unemployment cannot also disappear completely.

The works of the Western and Ukrainian scientists have been used in the article. These papers reflect the modern perception of the problem of populism in its political and economic dimensions. In our opinion, populism cannot be considered as only the positive or negative phenomenon. It should be investigated using the complex of scientific methods.

Одержано 1.09.2020.

УДК 338.2:616-036.21

DOI: 10.32342/2074-5354-2020-2-53-2

О.А. ЗАДОЯ,

*кандидат економічних наук, доцент кафедри глобальної економіки
Університету імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро)*

АНАЛІЗ СЦЕНАРІЇВ ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ АНТИКРИЗОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ ПІД ЧАС ПАНДЕМІЇ

У роботі проведено аналіз антикризових інструментів, які застосовуються урядами країн у період проходження фаз спаду і депресії середньострокового економічного циклу. Виділено особливості рецесії 2020 р. внаслідок впливу на економічні та соціальні процеси пандемії COVID-19. На підставі цього зроблено висновки про доцільність застосування політики Quantitative Easing (QE) в Україні, визначено модель і основні напрями, проведено аналіз уже існуючих елементів грошового пом'якшення в економіці країни. З огляду на досвід країн світу висунуто твердження про необхідність застосування цілого комплексу антикризових регуляторних інструментів у сукупності з QE, у тому числі спрямованих на зовнішньоекономічний сектор національної економіки.

З метою більш ефективного використання регуляторних інструментів запропоновано провести аналіз існуючої політики та альтернативного варіанта з прогнозом розвитку подій на підставі динаміки основних макроекономічних показників.

У процесі дослідження проведено огляд економічних показників стабільності та розвитку економіки України у період 2019–2020 рр. Відповідно до цього зроблено оцінку діяльності уряду України з точки зору ефективності застосування в той час наявних у розпорядженні інструментів регуляторної антикризової політики.

Аналіз дій органів влади дозволяє впевнено говорити про неефективність застосування такої сукупності регуляторних інструментів, що передбачала використання елементів політики грошового пом'якшення поряд із застосуванням тарифної зовнішньоторговельної моделі протекціонізму.

З огляду на специфіку внутрішнього ринку і структуру зовнішньоторговельного обороту України, запропоновано альтернативну модель з використанням відмітного набору регуляторних інструментів. Основний акцент зроблено на необхідності більш чіткої позиції Національного банку України стосовно інформаційної та мотиваційної політики щодо можливостей використання кредитування малого і середнього бізнесу, а також щодо зміни парадигми застосування інструментів зовнішньоторговельного протекціонізму в бік переходу до нетарифних (кількісних) інструментів.

Також у роботі обґрунтовано необхідність враховувати дії держави на ринку зовнішніх і внутрішніх запозичень, графік погашення зовнішньої заборгованості, зобов'язання перед міжнародними організаціями, інвестиційні та міграційні потоки при подальшому плануванні застосування антикризових інструментів.

Ключові слова: антикризова політика, грошове пом'якшення, макроекономічні показники, пандемія, тарифне регулювання, нетарифне регулювання, облікова ставка, економічна активність, індекс споживчих цін.

В работе проведен анализ антикризисных инструментов, которые применяются правительствами стран в период прохождения фаз спада и депрессии среднесрочного экономического цикла. Выделены особенности рецессии 2020 г. в силу влияния на экономические и социальные процессы пандемии COVID-19. На основании этого сделаны выводы о целесообразности применения политики QE в Украине, определена модель и основные направления, проведен анализ уже существующих элементов денежного смягчения в экономике страны.

С целью более эффективного использования регуляторных инструментов предложено провести анализ существующей политики и альтернативного варианта с прогнозом развития событий на основании динамики основных макроэкономических показателей.

В процессе исследования проведен обзор экономических показателей стабильности и развития экономики Украины в период 2019–2020 гг.

Анализ действий органов власти позволяет уверенно говорить о неэффективности применения такой совокупности регуляторных инструментов, которая подразумевала использование элементов политики денежного смягчения наряду с применением тарифной внешнеторговой модели протекционизма.

Учитывая специфику внутреннего рынка и структуру внешнеторгового оборота Украины, предложена альтернативная модель с использованием отличного набора регуляторных инструментов. Основной акцент сделан на необходимости более четкой позиции Национального банка Украины касательно информационной и мотивационной политики по возможностям использования кредитования малого и среднего бизнеса, а также по смене парадигмы применения инструментов внешнеторгового протекционизма в сторону перехода к нетарифным (количественным) инструментам.

Также в работе обоснована необходимость при дальнейшем планировании применения антикризисных инструментов учитывать действия государства на рынке внешних и внутренних заимствований, график погашения внешней задолженности, обязательства перед международными организациями, инвестиционные и миграционные потоки.

Ключевые слова: антикризисная политика, денежное смягчение, макроэкономические показатели, пандемия, тарифное регулирование, нетарифное регулирование, учетная ставка, экономическая активность, индекс потребительских цен.

Постановка проблеми й аналіз останніх публікацій. У сучасному світі інтеграційних процесів і глобалізації світового господарства кризові явища, викликані циклічністю розвитку економіки, охоплюють тією чи іншою мірою практично всі країни. У 2019 р. прогнозувався черговий виток у розвитку, а саме перехід світової економіки на стадію спаду. Чітко простежити цю тенденцію не вдалося через вибух пандемії COVID-19, проте макроекономічні показники показують динаміку, яка відповідає фазі стагнації у світовій економіці: зниження обсягів міжнародної торгівлі, зниження міжнародної інвестиційної активності, падіння сукупного попиту, зростання безробіття та ін. У таких умовах на перше місце в регулюванні економічних процесів на зміну «невидимій руці» ринку приходять держава. Одним з інструментів, який допомагає запуснути заново процес економічного зростання, є політика грошового (кількісного) пом'якшення (Quantitative Easing, QE).

Політику грошового пом'якшення до пандемії часто проводили уряди США і Японії. На думку деяких економістів, елементи QE можна побачити в діях ФРС в 1930-ті рр. за часів Великої депресії, але найвідомішим апологетом застосування цих інструментів виступає Бен Бернанке – голова ради керуючих Федеральної резервної системи США з 2006 по 2014 рр. Варто зазначити, що доцільність застосування кількісного пом'якшення вивчалася як вітчизняними, так і зарубіжними вченими, серед яких варто виділити праці таких авторів: Х. Угай, М. Джойс, Д. Скотт, М. Майлс, Д. Ваянос, А. Белк, Д. Грос, Т. Осовкі, І.В. Шкодінна, І.В. Карпова, М.В. Іващенко [1–4].

Основними етапами проведення QE виступають: додаткова емісія центральним банком коштів, зниження облікової ставки, купівля цінних паперів комерційних компаній (в основному банків). Інакше кажучи, збільшується грошова

маса в обігу, що, у свою чергу, приводить до зростання споживання та інфляції. У нинішніх умовах пандемії у 2020 р. багато країн Європи також оголосили про готовність застосування грошового пом'якшення. Це обумовлено наслідками карантинних обмежень, недовиконанням доходної частини бюджетів, скороченням підприємств малого і середнього бізнесу, зростанням безробіття. За оцінками Міжнародної організації праці, в другому кварталі 2020 р. через пандемію у світі втратило роботу 195 млн осіб, у США кількість безробітних на квітень 2020 р. становить 17 млн осіб, у Франції – близько 4 млн осіб [5].

Тож цілком зрозуміло, що країни світу, зокрема й Україна, зіткнулися з дуже серйозними викликами, і це потребує застосування механізмів державного регулювання з використанням різних інструментів впливу та їх ефективним поданням.

Метою цієї роботи є аналіз інструментів антикризової державної політики України на тлі економічної кризи, обґрунтування альтернативного сценарію використання регуляторних заходів щодо виходу з фази рецесії та поліпшення соціально-економічних показників національної економіки України.

Виклад результатів дослідження. Україна займає одне з лідируючих місць у Європі за падінням економіки в цілому і за негативною динамікою основних макроекономічних показників зокрема. Дефіцит бюджету оцінюється в рекордні 300 млрд грн [6], рівень безробіття

лише за перші три місяці 2020 р. зріс на 100 тис. осіб і досяг 1,6 млн осіб [7]. З огляду на досить складні відносини із зовнішніми кредиторами і неможливість виправляти ситуацію тільки за рахунок зовнішніх запозичень, серед українських експертів все частіше звучить думка про необхідність застосування кількісного пом'якшення. Однак варто більш детально розглянути варіанти можливих наслідків таких дій.

Як уже зазначалося, QE – це за своєю суттю програма, спрямована на збільшення грошової маси, що, у свою чергу, має привести до запуску механізмів, які сприяють зростанню економіки: підвищення сукупного попиту, збільшення підприємницької активності, зниження безробіття. Збільшення грошової маси приведе до підвищення сукупного попиту і, відповідно, інфляції. Цей процес не у всіх країнах однаково динамічний. Держави, чия валюта є резервною і використовується по всьому світу при розрахунках, не зазнаватимуть сильного інфляційного тиску при додатковій емісії, оскільки зайва грошова маса розподілиться по всьому світу. Багато в чому дії уряду в кризових ситуаціях залежать від соціально-економічної моделі країни [8].

На практиці український уряд у період 2019–2020 рр. намагався використовувати синергію регуляторних інструментів для подолання кризових явищ в економіці країни. У табл. 1 наведено основні макроекономічні показники та їх можливу негативну динаміку під час початку фази економічної депресії.

Таблиця 1

Основні макроекономічні показники України і загрози в їх динаміці, початок 2019 р.*

Макроекономічні показники	Стан на початок 2019 р.	Можливі загрози
Динаміка ВВП (в постійних цінах 2016 р.)	3,4%	Падіння темпів приросту
Індекс споживчих цін	9,7%	Збільшення темпів зростання / дефляція
Рівень безробіття	8,8%	Збільшення рівня безробіття
Курс гривні у відношенні до долара США	27,68 грн / дол.	Відхилення від курсу, закладеного в бюджет
Зовнішньоторговельний баланс	–9,85 млрд дол.	Збільшення негативного сальдо

*Складено за [7; 9; 10].

Усвідомлюючи необхідність проведення соціально спрямованої внутрішньої економічної політики, метою якої було б створення нових робочих місць, підвищення доходів населення, розвиток малого і середнього бізнесу, створення більш привабливого інвестиційного клімату, уряд все ж наважився застосувати деякі елементи грошового пом'якшення, а саме зниження облікової ставки. Розрахунок був простий: більш доступні кредитні кошти стануть «локомотивом» створення і розвитку внутрішнього сектора бізнес-структур, що, у свою чергу, приведе до зниження рівня безробіття, підвищення доходів і, відповідно, зростання сукупного попиту. Усі ці зрушення в результаті мали б трансформуватися в економічне зростання і розвиток національної економіки. Звичайно, на цьому шляху можливі інфляційні ризики, але це є навіть бажаним результатом, оскільки зростання цін не було б стрімким через низький сукупний попит і провокувало б підвищення ділової активності практично у всіх галузях економіки нашої країни. При цьому посилювалася б спеціалізація країни, експортоорієнтовані галузі нарощували б своє виробництво і за рахунок зменшення витрат на одиницю продукції через зниження вартості кредитних ресурсів покращували позиції на світових ринках, пропонуючи товари за більш конкурентними цінами. Так само планувалося розширення виробництва і в імпортозамінних галузях. Як результат, негативне сальдо зовнішньоторговельного балансу прагнуло б до зменшення з перспективою переходу до позитивного значення, що, у свою чергу, дозволило б зміцнити стан золотовалютного резерву і стабілізувати курс національної валюти.

Однак реальні дії органів влади виявилися не настільки передбачливими і узгодженими, щоб дозволити реалізувати цей план. Дійсно, у 2019 р. облікова ставка НБУ почала знижуватися. Але основні етапи зниження припали вже на 2020 р. – період сталої рецесії і глобальної пандемії. З огляду на низьку інформаційну підтримку і практично повне ігнорування комерційними банками використання нових можливостей розширення креди-

тування бізнесу при невмілій мотиваційній складовій з боку НБУ і профільних міністерств, цей план зазнав невдачі. Час було втрачено, і підприємці не встигли зміцнити свій бізнес та підготувати його до роботи в стані карантинних обмежень і дистанційного обслуговування клієнтів. Кредити нефінансовим корпораціям не тільки не зросли, а й показували практично постійне падіння. У період з 2019 р. по вересень 2020 р. цей показник впав на 12% при дзеркально зниженій обліковій ставці НБУ теж на 12% (табл. 2). Ця ситуація не дозволила розраховувати на підвищення ділової активності в країні.

Динаміка інфляційних процесів відповідає класичному уявленню зміни цін у фазі депресії: якщо у 2019 р. СРІ був близький до оптимального рівня, то у 2020 р. цей показник не дозволяє навіть сподіватися вітчизняному бізнесу почати своє відновлення (табл. 2). Про це говорить статистика обсягів кредитування за суб'єктами господарювання (табл. 3). Єдині, хто показав хоч якусь спробу оживити свій бізнес – це мікропідприємці, але їх частка і роль в економіці країни не настільки значна, щоб здійснити істотний вплив на ситуацію в цілому. Решта суб'єктів показують або падіння, або близьку до нуля динаміку кредитування. Це говорить про відсутність ринку збуту для їхньої продукції, як внутрішнього, так і зовнішнього. З цієї точки зору вищевказані прогнози теж не знайшли своєї реалізації.

Якщо говорити про плани стосовно поліпшення стану зовнішньоторговельних потоків, то, звичайно, пандемія і загальносвітова криза завдали сильного удару по українських експортоорієнтованих галузях. Незважаючи на те, що зазвичай у період глобальної економічної кризи агропромисловий комплекс втрачає менше, ніж промислові та видобувні галузі, економічна активність українських аграріїв впала у 2020 р. порівняно з 2019 р. на 4% [12]. Набагато гірша ситуація у промисловому секторі і внутрішній торгівлі: тут спостерігається, за рідкісним винятком, щомісячне зниження економічної активності (табл. 4). Найбільш провальним був квітень 2020 р. – період введення жорсткого карантину.

Таблиця 2

**Динаміка облікової ставки НБУ, індексу споживчих цін і кредитів
нефінансовим організаціям, 2019–2020 рр.***

Період	Облікова ставка, %	CPI (до попереднього місяця), %	Кредити нефінансовим корпораціям (залишки коштів на кінець періоду), млн грн
2019			
Січень	18,0	1,0	845 506
Лютий	18,0	0,5	822 855
Березень	18,0	0,9	836 014
Квітень	17,5 (з 26,04)	1,0	830 052
Травень	17,5	0,7	808 223
Червень	17,5	-0,5	804 711
Липень	17,0 (з 19,07)	-0,6	788 775
Серпень	17,0	-0,3	786 807
Вересень	16,5 (з 06,09)	0,7	765 907
Жовтень	15,5 (з 3 25,10)	0,7	781 882
Листопад	15,5	0,1	768 103
Грудень	13,5 (з 13,12)	-0,2	744 648
За рік	–	4	–
2020			
Січень	11,0 (з 31,01)	0,2	743 380
Лютий	11,0	-0,3	738 317
Березень	10,0 (з 13,03)	0,8	797 637
Квітень	8,0 (з 24,04)	0,4	773 308
Травень	8,0	0,5	762 953
Червень	6,0 (з 12,06)	0,2	761 426
Липень	6,0	-0,6	780 000
Серпень	6,0	-0,2	779 261
Вересень	6,0	1	743 246

*Складено за [11; 12; 13].

Таблиця 3

**Динаміка обсягів кредитування за суб'єктами господарювання
за розміром підприємства***

Розмір підприємства	Частка в загальному обсязі кредитування, 2019 р., %		Динаміка обсягів кредитування за, 2019	Частка в загальному обсязі кредитування, 2020 р., %		Динаміка обсягів кредитування, 2020 (на 1 вересня 2020)
	Січень	Грудень		Січень	Серпень	
Суб'єкти великого підприємництва	32,4	31,5	-14,7	31	27,8	-6,2
Суб'єкти середнього підприємництва	22,8	24,8	-4,1	25,5	28,4	1,7
Суб'єкти малого підприємництва (крім мікропідприємництва)	9,8	9,9	-11,1	9,9	10,5	1
Суб'єкти мікропідприємництва	13,6	22,2	43	21,7	21,5	3,8
Не визначено	21,4	11,6	-52,5	11,9	11,8	5,1

*Складено за [13].

Таблиця 4

Динаміка індексів економічної активності за галузями (% до попереднього місяця)*

Період	Промисловість	Внутрішня торгівля
2019		
Січень	90,1	77,3
Лютий	97,2	95,7
Березень	110,0	113,9
Квітень	96,2	97,8
Травень	100,04	101,1
Червень	95,9	104,2
Липень	102,3	104,5
Серпень	97,8	103,5
Вересень	103,7	96,9
Жовтень	106,5	102,4
Листопад	96,5	102,8
Грудень	98,1	118,7
За рік	93,0	107,1
2020		
Січень	91,6	77,1
Лютий	100,4	99,7
Березень	103,6	107,0
Квітень	87,2	78,8
Травень	104,9	112,6
Червень	104,1	106,4
Липень	103,9	111,7
Серпень	96,5	102,0
Вересень	90,9	88,5

*Складено за [12].

Усе вищевказане не могло не позначитися на зовнішньоекономічній діяльності економічних суб'єктів нашої країни. Варто відзначити, що, незважаючи на пандемію, падіння сукупного попиту в усьому світі і більш складні логістичні шляхи переміщення товарів між країнами, в українській економіці продовжував наростати дисбаланс між експортом та імпортом. Якщо за 2018 р. негативне сальдо зовнішньої торгівлі становило 9,8 млрд дол., то за 2019 р. уже 10,5 млрд дол. [7]. Іншими словами, на фоні падіння ділової активності всередині країни зріс імпорт товарів з-за кордону, тим самим витісняючи з ринку вітчизняних виробників. Така сприятлива ситуація для імпортерів склалася за рахунок неузгоджених дій українських незалежних органів влади, а саме НБУ і Міністерства фінансів. Беручи до уваги необхідність погашати зовнішні та внутрішні боргові зобов'язання, уряд розмістив облігації державної позики, емітовані в національній валюті з великим дисконтом. Це

привернуло досить велику кількість іноземних інвесторів та істотно збільшило приплив валюти до країни. У свою чергу НБУ не вважав за потрібне виходити на валютний ринок з інтервенціями для забезпечення стабільності валютного курсу. У результаті гривня почала стрімко ревальвувати: за 2019 р. зміцнила свої позиції на 15% і трималася на рівні 24 грн / дол. до березня 2020 р. Це призвело до того, що для імпортерів склалася сприятлива обстановка, а вітчизняні експортери опинилися в не вигідному становищі. Крім цього, через курсову різницю бюджет країни недоотримав величезні кошти від обкладення митом імпортних товарів, що призвело до рекордного дефіциту в 300 млрд грн.

Як підсумок несвоєчасного і неузгодженого використання регуляторних інструментів, ВВП України показав у результаті негативну динаміку. Макроекономічні показники на початок 2020 р. свідчать про повну невдачу, відсутність чіткої стратегії виходу з кризи і розвитку економіки нашої країни (табл. 5).

Основні макроекономічні показники України, початок 2020 р.*

Макроекономічні показники	Стан на початок 2020 р.	1-й квартал 2020 р.	2-й квартал 2020 р.
Динаміка ВВП (в постійних цінах 2016 р.)	3,2%	-1,3%	-11,4%
Індекс споживчих цін	4%	1%	0,9%
Рівень безробіття	8,9%	9%	
Курс гривні у відношенні до долара США	23,68 грн / дол.	26,97 грн / дол.	27,56 грн / дол.
Зовнішньоторговельний баланс	-10,54 млрд дол.	-2,4 млрд дол.	

*Складено за [7; 9; 10].

Проведений нами аналіз дозволяє стверджувати, що для ефективного застосування регуляторних інструментів необхідне цілісне бачення ситуації, розробка загальної стратегії для всіх гілок влади, фінансових інститутів і нефінансових організацій. Дуже важливо шукати можливість використовувати альтернативні, а можливо, і нетрадиційні для нашої економіки методи регулювання. І звичайно, в умовах функціонування світової економічної системи як єдиного цілого, при тому, що українська економіка досить сильно інтегрована у світове господарство, необхідно враховувати зовнішні фактори при прийнятті рішень. Виходячи з цього, в результаті ми можемо розглянути два варіанти розвитку подій: прив'язаний до реальних дій органів влади України і альтернативний, із застосуванням іншого набору регуляторних інструментів. Також буде доцільним зауважити, що в українських реаліях не буде зайвим використовувати досвід інших країн Європи зі схожою соціально-економічною моделлю [14].

У першому варіанті, який ми розглянемо, будемо спиратися на існуючу зовнішньоторговельну політику України, а саме на застосування в більшості випадків імпорتنних тарифних інструментів. Дефіцит товарів у такому випадку буде повністю покриватися за рахунок імпортованої продукції. В умовах падіння попиту в країнах Європи і Азії, ринки України заповнить продукція зі Східної Азії. Обсяги імпорту при тарифній політиці не регламентуються, тому зростаючий попит

на початковому етапі не буде призводити до значного стрибка цін, що, у свою чергу, виключає можливість стимулювання вітчизняного виробника та створення нових робочих місць. Залишається високий рівень безробіття. У перспективі постійне нарощування обсягів імпорту за відсутності зростання внутрішнього виробництва, особливо в галузях, які орієнтовані на експорт, призведе до збільшення негативного зовнішньоторговельного сальдо. Це, у свою чергу, буде чинити сильний тиск на гривню і призведе до девальвації. Можлива підтримка курсу за рахунок валютних інтервенцій, але це швидко виснажить золотовалютні резерви. Падіння курсу гривні призведе до підвищення ціни практично всіх товарів, у вартості яких є імпортна складова, наприклад, паливо. У підсумку, за такого розвитку подій, політика кількісного пом'якшення тільки погіршить економічну ситуацію в країні.

Розглянемо другий варіант – ситуацію, у якій зовнішньоторговельна політика буде переорієнтована на нетарифні обмеження імпорту, а саме квоти. У цьому випадку надлишковий попит, який виникне у результаті збільшення грошової маси, не зможе бути повністю задоволений за рахунок імпорту товару, оскільки будуть діяти кількісні обмеження на ввезення. Це, у свою чергу, приведе до підвищення цін, достатнього, щоб економічно мотивувати створення або розширення виробництва товарів всередині країни вітчизняними виробниками. Як наслідок – створення нових робочих місць, зниження рівня безробіття, підвищення

добробуту населення. У перспективі при впровадженні сучасних технологій можливі варіанти виходу на зовнішні ринки або перехід до моделі імпортозаміщуючого зростання [15]. В обох випадках показник чистого експорту буде прагнути до позитивного значення. Це приведе до зміцнення національної валюти і позитивно позначиться на економії в обслуговуванні і погашенні зовнішньої заборгованості. Розвиток виробничого сектора також сприятиме наповненню доходної

частини бюджету і нівелюванню бюджетного дефіциту.

Роблячи висновок, варто відзначити, що для більш детального аналізу необхідно враховувати дії держави на ринку зовнішніх і внутрішніх запозичень, графік погашення зовнішньої заборгованості, зобов'язання перед міжнародними організаціями, інвестиційні та міграційні потоки. Дослідженню з урахуванням більш широко списку факторів будуть присвячені наступні роботи.

Список використаної літератури

1. Ugai, H. Effects of the quantitative easing policy: A survey of empirical analyses. *Monetary and Economic Studies-Bank of Japan*. 2007. 25 (1). 1.
2. Joyce M., Miles D., Scott A., Vayanos D. Quantitative easing and unconventional monetary policy—an introduction. *The Economic Journal*. 2012. 122 (564). F271–F288.
3. Belke A., Gros D., Osowski T. The effectiveness of the Fed's quantitative easing policy: New evidence based on international interest rate differentials. *Journal of International Money and Finance*. 2017. 73. P. 335–349.
4. Шкодін І.В., Карпова І.В., Іващенко М.В. Вплив політики кількісного пом'якшення на розвиток світового фондового ринку в умовах глобальної невизначеності. *Економічний часопис-XXI*. 2015. 1–2 (2). С. 4–7.
5. The International Labour Organization. URL: <https://www.ilo.org/global/lang--en/index.htm>
6. Державна казначейська служба України URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua>
7. Державна служба статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. Економічна динаміка в нових геостратегічних реаліях: монографія / за ред. доктора економічних наук, професора А.О. Задоя. Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля. 2020. 235 с. URL: <http://ir.duan.edu.ua/handle/123456789/3013>
9. The World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/FP.CPI.TOTL.ZG?view=chart&locations=UA>
10. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/markets/exchangerates?date=01.01.2019&period=daily>
11. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/monetary/stages/archive-rish>
12. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/macro-indicators#1>
13. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial#1ms>
14. Задоя А.А. Экономические модели стран Европейского Союза: возможности использования в Украине. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2019. № 1 (26). С. 84–93.
15. Задоя О.А., Кушова В.С. Подолання імпортозалежності як стратегічне завдання України. *Академічний огляд*. 2018. № 2 (49). С. 101–108.

References

1. Ugai, H. (2007). Effects of the quantitative easing policy: A survey of empirical analyses. *Monetary and Economic Studies-Bank of Japan*, 25 (1), 1.
2. Joyce, M., Miles, D., Scott, A., & Vayanos, D. (2012). Quantitative easing and unconventional monetary policy—an introduction. *The Economic Journal*, 122 (564), F271-F288.

3. Belke, A., Gros, D., & Osowski, T. (2017). The effectiveness of the Fed's quantitative easing policy: New evidence based on international interest rate differentials. *Journal of International Money and Finance*, 73, pp. 335-349.
4. Shkodina, I.V., Karpova, I.V., & Ivashchenko, M.V. (2015). *Vplyv polityky kil'kisnoho pom'yakshennya na rozvytok svitovoho fondovoho rynku v umovakh hlobal'noyi nevyznachenosti* [The impact of quantitative easing policies on the development of the global stock market in the face of global uncertainty]. *Ekonomichnyy chasopys-XXI*, 1-2 (2), pp. 4-7.
5. The International Labour Organization. Available at: <https://www.ilo.org/global/lang--en/index.htm>
6. *Derzhavna kaznacheys'ka sluzhba Ukrainy* [State Treasury Service of Ukraine]. Available at: <https://www.treasury.gov.ua/ua>
7. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy* [State Statistics Service of Ukraine]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. Zadoia, A.O., Zadoia, O.A., Shkura, I.S. etc. (2020). *Ekonomichna dynamika v novykh heostrategichnykh realiyakh: monohrafiya* [Economic dynamics in new geostrategic realities: monograph]. Dnipro, Alfred Nobel University Publ., 235 p. Available at: <http://ir.duan.edu.ua/handle/123456789/3013>
9. The World Bank. Available at: <https://data.worldbank.org/indicator/FP.CPI.TOTL.ZG?view=chart&locations=UA>
10. *Natsional'nyy bank Ukrainy* [National Bank of Ukraine]. Available at: <https://bank.gov.ua/ua/markets/exchangerates?date=01.01.2019&period=daily>
11. *Natsional'nyy bank Ukrainy* [National Bank of Ukraine]. Available at: <https://bank.gov.ua/ua/monetary/stages/archive-rish>
12. *Natsional'nyy bank Ukrainy* [National Bank of Ukraine]. Available at: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/macro-indicators#1>
13. *Natsional'nyy bank Ukrainy* [National Bank of Ukraine]. Available at: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial#1ms>
14. Zadoia, A.A. (2019). *Ekonomicheskiye modeli stran Yevropeyskogo Soyuzha: vozmozhnosti ispol'zovaniya v Ukraine* [Economic models of the European Union: opportunities for use in Ukraine]. *European vector of economic development*, no. 1 (26), pp. 84-93.
15. Zadoya, O.A., Kushchova, V.S. (2018). *Podolannya importozalezhnosti yak stratehichne zavdannya Ukrainy* [Overcoming import dependence as a strategic task of Ukraine]. *Academic Review*, no. 2 (49), pp. 101-108.

ANALYSIS OF APPLICATION SCENARIOS OF THE ANTI-CRISIS ECONOMIC POLICY INSTRUMENTS IN UKRAINE DURING THE PANDEMIC

Oleksandr A. Zadoia, Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine).

E-mail: o.zadoya@duan.edu.ua

DOI: 10.32342/2074-5354-2020-2-53-2

Key words: *anti-crisis policy, monetary easing, macroeconomic indicators, pandemic, tariff regulation, non-tariff regulation, discount rate, economic activity, consumer price index.*

The paper analyzes the anti-crisis instruments that are used by the governments of countries during the recession and depression phases of the medium-term economic cycle. The features of the 2020 recession due to the impact on the economic and social processes of the COVID-19 pandemic are highlighted. A separate retrospective analysis of the application of monetary easing (QE) policies is carried out, the positive and negative aspects are described, and the possible consequences for countries with different financial systems and degrees of development are identified. Based on this, conclusions were made about the advisability of applying the QE policy in Ukraine, a model and main directions were determined, an analysis of the already existing elements of monetary easing in the country's

economy was carried out. Taking into account the experience of the countries of the world, a statement was made on the need to use a whole range of anti-crisis regulatory instruments in conjunction with QE, including those aimed at the foreign economic sector of the national economy.

In order to more efficiently use regulatory instruments, it was proposed to analyze the existing policy and an alternative option with a forecast of the development of events based on the dynamics of the main macroeconomic indicators.

In the course of the study, an overview of economic indicators of stability and development of the Ukrainian economy in the period 2019–2020 was carried out. Based on an assessment of the dynamics of GDP, the consumer price index, the unemployment rate, the exchange rate of the national currency against the US dollar, the foreign trade balance and other indicators as of the beginning of 2019, possible negative scenarios for the development of events were identified as the processes of economic slowdown and transition deepen to the acute phase of a worldwide pandemic. In accordance with this, an assessment was made of the activities of the government of Ukraine from the point of view of the effectiveness of the use of the instruments of the regulatory anti-crisis policy at their disposal at that time.

It was revealed that inconsistency in the actions of the authorities and the lack of a clear general strategy and vision of ways out of the crisis led to the fact that under the pressure of the need to fulfill populist social promises, the government was unable to timely and effectively apply anti-crisis measures. This, in turn, affected not only unpredictable changes in macro indicators in the negative direction, but an increase in social tension within society.

The analysis of the actions of the authorities allowed us to assert the ineffectiveness of the use of such a set of regulatory instruments, which implied the use of elements of monetary easing policy along with the application of the tariff foreign trade model of protectionism. With the help of this model, it was supposed to improve access to credit funds, expand business lending in Ukraine, increase business activity, create jobs, increase the inflation rate within the limits necessary to stimulate domestic production, maintain the exchange rate of the national currency at a level beneficial for increasing export trade flow. However, in practice, these goals were not achieved due to inconsistency in the actions of different branches of government, financial institutions and non-financial organizations.

Taking into account the specifics of the domestic market and the structure of Ukraine's foreign trade turnover, an alternative model was proposed using an excellent set of regulatory tools. The main emphasis is placed on the need for a clearer position of the National Bank of Ukraine with regard to information and motivational policy on the possibilities of using lending to small and medium-sized businesses, as well as on changing the paradigm of using foreign trade protectionism tools towards the transition to non-tariff (quantitative) instruments. Based on the results of modeling the development of events according to the alternative scenario, conclusions were drawn that allow us to assert the positive results of the application of this anti-crisis policy, namely: an increase in the money supply will lead to an increase in domestic demand, which cannot be covered by imported goods due to quantitative restrictions imports, which in turn will create the necessary price increases to stimulate the development of domestic production and create new jobs. It is also necessary to pay attention to the fact that due to a weak increase in aggregate demand within the country, inflationary processes will not be uncontrollable, and losses from the abolition of tariff regulation for the budget can be compensated for by the effective allocation of quota licenses through auctions.

The paper also expressed the need to take into account the actions of the state in the market of external and internal borrowings, the schedule of repayment of external debt, obligations to international organizations, investment and migration flows when further planning the use of anti-crisis instruments.

Одержано 2.09.2020.

УДК 330.341:331.1

DOI: 10.32342/2074-5354-2020-2-53-3

Н.В. СМЕНТИНА,

доктор економічних наук, професор,
завідувачка кафедри економіки, права та управління бізнесом
Одеського національного економічного університету

ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОФІЛЬ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ ЯК ІНСТРУМЕНТ АКТИВІЗАЦІЇ МІСЦЕВОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

У статті вирішується проблема розробки методики формування економічного профілю добровільно об'єднаної територіальної громади як інструменту забезпечення місцевого економічного розвитку. Відзначено особливості запровадження категорії «профіль громади» в українській науці, на законодавчому рівні держави, а також у практичній діяльності органів місцевого самоврядування. Визначено елементи подібності профілю громади і такої складової стратегічних планів розвитку адміністративно-територіальних утворень держави, як соціально-економічний аналіз. Зазначено основні критерії відмінностей профілю та соціально-економічного аналізу. Запропоновано авторське визначення профілю добровільно об'єднаної територіальної громади. Визначено головну мету формування профілю добровільно об'єднаної територіальної громади та завдання, що орієнтовані на її досягнення. Запропоновано послідовність формування економічного профілю добровільно об'єднаної територіальної громади в розрізі чотирьох етапів та розглянуто особливості цих етапів. Акцентовано увагу на формуванні масиву даних для підготовки аналітичного документа, виділено принципи, на яких має ґрунтуватися формування масиву даних для складання профілю громади. Обґрунтовується доцільність проведення комплексної діагностики поточного стану добровільно об'єднаної територіальної громади з використанням трьох рівнів дослідження: статистичного, соціологічного та стратегічного. Запропоновано структурувати інформацію аналітичного документа в розрізі восьми блоків, таких як: загальна характеристика громади, місцеве економічне середовище, населення, ринок робочої сили, економічна, соціальна та фізична інфраструктура, врядування в громаді. Описано вимоги до змістового наповнення окремих розділів аналітичного документа.

***Ключові слова:* економічний профіль, добровільно об'єднана територіальна громада, місцевий розвиток, потенціал, соціально-економічний аналіз, місцева економіка.**

В статье решается проблема разработки методики составления экономического профиля добровольно объединенной территориальной громады как инструмента обеспечения местного экономического развития. Отмечаются особенности появления категории «профиль громады» в украинской науке, на законодательном уровне государства, а также в практической деятельности органов местного самоуправления. Определены элементы сходства профиля громады такой составляющей стратегических планов развития административно-территориальных единиц государства, как социально-экономический анализ. Указаны основные критерии отличия профиля и социально-экономического анализа. Предложено авторское определение профиля добровольно объединенной территориальной громады. Определена главная цель формирования профиля добровольно объединенной территориальной громады и задачи, ориентированные на ее достижение. Предложена последовательность формирования экономического профиля добровольно объединенной территориальной

громады в разрезе четырех этапов и рассмотрены особенности этих этапов. Акцент сделан на формировании массива данных для подготовки аналитического документа, выделены принципы, на которых должно осуществляться формирование массива данных для составления профиля громады. Обосновывается целесообразность проведения комплексной диагностики текущего состояния добровольно объединенной территориальной громады с использованием трех уровней исследования: статистического, социологического и стратегического. Предложено структурировать информацию аналитического документа в разрезе восьми блоков, таких как: общая характеристика громады, местная экономическая среда, население, рынок рабочей силы, экономическая, социальная и физическая инфраструктура, управление в громаде. Описаны требования к содержательному наполнению отдельных разделов аналитического документа.

Ключевые слова: *экономический профиль, добровольно объединенная территориальная громада, местное развитие, потенциал, социально-экономический анализ, местная экономика.*

Постановка проблеми. В Україні триває процес реформування місцевого самоврядування і територіальної організації влади, або так звана реформа децентралізації. Результатом її реалізації є формування добровільно об'єднаних територіальних громад, які перетворюються у творців свого майбутнього економічного розвитку. З початку запровадження цієї реформи в державі вже створено 882 об'єднані територіальні громади.

Приймаючи рішення про добровільне об'єднання, органи місцевого самоврядування усвідомлюють необхідність створення і підтримки повноцінного життєвого середовища для громадян, важливість надання високоякісних та доступних публічних послуг на теренах новоутвореної адміністративно-територіальної одиниці. Задовольнити реалізацію низки повноважень соціального спрямування можна лише за рахунок економічної складової місцевого розвитку, а саме: створення та розвитку різних видів бізнесу. Адже якщо в громаді працюватиме бізнес, мешканці матимуть змогу працевлаштування, а місцевий бюджет – надходження у вигляді податків, які можна спрямовувати на розбудову соціальної інфраструктури. Відповідно, місцева влада зацікавлена в реалізації комплексу заходів, що здатні спонукати ініціативних підприємців до започаткування власної справи, а діючих бізнесменів – до розвитку своєї справи (свого бізнесу) на території громади шляхом розширення чи диверсифікації діяльності. Одночасно органи місцевого

самоврядування мають будувати політику державного регулювання підприємництва на території громади з урахуванням стратегічних пріоритетів, що знаходить свій прояв у визначенні саме тих видів діяльності, які є бажаними на території новоутвореної громади, а головне – є можливими з урахуванням місцевого потенціалу, місцевих традицій тощо.

У свою чергу, інформація щодо можливості започаткування чи ведення бізнесу на території відповідної територіальної громади потребує належної методологічної обробки з позиції її формування та подальшої систематизації й узагальнення у певному документі, який слугуватиме свого роду візитною картою адміністративно-територіальної одиниці. Вкрай важливо розпочати таку роботу відразу після утворення добровільно об'єднаної територіальної громади, а в подальшому лише коригувати та доповнювати цю інформацію.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематика щодо економічного профілю порушується в науковій літературі виключно в контексті методології планування довгострокового розвитку територіальної громади, коли науковці досліджують питання аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища та факторів розвитку територіальної громади під час розробки стратегій соціально-економічного розвитку. Зазвичай у таких наукових працях здебільшого йдеться про процес стратегічного планування, а категорія «профіль» розгляда-

ється досить поверхнево, лише як певна (а точніше первинна) складова аналітичного етапу розробки стратегічних планів розвитку територіальних утворень. Здебільшого науковці, які досліджують цю проблему, узагальнюють практичний досвід реалізації на теренах України низки програм та проектів міжнародної технічної допомоги. Це, наприклад, програма USAID «Конкурентоспроможна економіка України», Швейцарсько-Український проект DESPRO «Підтримка децентралізації в Україні», проект міжнародної технічної допомоги «Партнерство для розвитку міст» (Проект ПРОМІС). З числа дослідників, які збагатили українську науку напрацюваннями, що отримані під час супроводження процесу стратегічного планування в окремих об'єднаних територіальних громадах, варто відзначити таких: О. Берданова, В. Вакуленко, І. Валентюк, Г. Васильченко, І. Парасюк, А. Ткачук, Н. Єременко та ін. Попри практичну цінність напрацювань дослідників проблема потребує дослідження з позиції розробки та обґрунтування методики формування економічного профілю добровільно об'єднаної територіальної громади.

Метою статті є дослідження економічної сутності профілю добровільно об'єднаної територіальної громади як своєрідного інструменту активізації місцевого економічного розвитку та обґрунтування методики його складання.

Виклад основного матеріалу. Загальноновизнаним у наукових колах є трактування поняття місцевого економічного розвитку як такого, що узагальнює співпрацю публічного, економічного та неурядового секторів для зміцнення конкурентної позиції добровільно об'єднаної територіальної громади, активізації її економічного зростання, залучення інвестицій, створення нових місць праці та підвищення якості життя мешканців [1].

Серед великої кількості інструментів забезпечення місцевого економічного розвитку, на наш погляд, особливої уваги заслуговує економічний профіль, що здатний забезпечити доступ економічному

сектору до інформації стосовно потенціалу розвитку муніципального утворення та можливостей інвестування на території громади.

Поняття профілю громади є відносно новим для української науки. Цю категорію та розуміння її сутності можна зустріти в літературі, що підготовлена як практичні посібники для органів місцевого самоврядування найнижчого рівня управління, здебільшого міст. Зазвичай така література є уособленням зарубіжного досвіду стратегічного планування місцевого економічного розвитку. Отже, поняття профілю громади є запозиченим з практики стратегічного планування країн Європейського Союзу, Канади, США, де розглядається як аналітичний документ, що містить комплексну й об'єктивну інформацію щодо місцевої економіки, її потенціалу, конкурентних позицій та перспектив розвитку [2, с. 52; 3, с. 53]. З огляду на те, що профіль громади є аналітичним документом та містить дані аналізу соціально-економічного розвитку громади в динаміці, його розробка, як правило, передує процесу розробки стратегії.

На законодавчому рівні України поняття профілю громади відсутнє. Разом з тим поділяємо точку зору зазначених вище дослідників стосовно певної подібності профілю до соціально-економічного аналізу як важливої та невід'ємної складової стратегій соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних утворень. Одночасно варто наголосити, що йдеться лише про певну подібність, а не тотожність понять та особливо аналітичних документів. Подібність профілю громади та даних соціально-економічного аналізу полягає в дотичній інформації щодо історії муніципального утворення, географічного розташування, природно-ресурсного потенціалу, кліматичних умов, демографічної ситуації та ринку праці, особливостей економічного розвитку в динаміці, стану розвитку інфраструктури, розвитку підприємницького середовища, екологічної ситуації, системи управління місцевим розвитком. Адже саме такі дані регламен-

товані на законодавчому рівні як складова регіональних стратегій розвитку в частині опису основних тенденцій та проблем регіонального розвитку [4], а також як складова стратегій та планів соціально-економічного розвитку громад у частині аналітичної складової плану [5].

Однак попри зазначену подібність, варто наголосити на їх відмінностях, що полягають, на наш погляд, перш за все, у меті, з якою відбувається збір необхідної інформації, її подальшій обробці, систематизації та поданні в аналітичному документі, по-друге, відмінним є користувач чи зацікавлена сторона. Так, соціально-економічний аналіз служить вихідною інформацією для складання стратегії соціально-економічного розвитку громади, отже, його користувачами є члени робочої групи зі складання відповідного документа, іншим гравцям ринку ця інформація може не надаватися. Одночасно дані комплексного і багатостороннього дослідження громади, вивчення її потенціалу, а саме дані соціально-економічного аналізу, є основою формування профілю громади. У свою чергу, профіль громади служить вихідною інформацією для прийняття гравцями ринку управлінського бізнес-рішення. Його користувачами є потенційні інвестори, мешканці, грантодавці тощо. Одна з причин підготовки профілю громади полягає у формуванні ключових питань і висновків, підтверджених даними статистики, які необхідні для подальших кроків планування. Це допомагає виявити нові та попередні заходи, з якими може бути погоджений розвиток, або дати сигнал зацікавленим сторонам про необхідність втручання, щоб зупинити небажані тенденції.

Саме відмінність у кінцевих користувачах цих документів актуалізує питання розробки методик формування економічного профілю добровільно об'єднаної територіальної громади.

Під методикою формування економічного профілю добровільно об'єднаної територіальної громади в контексті цієї наукової роботи нами мається на увазі сукупність

взаємозв'язаних способів та прийомів доцільного проведення роботи зі збору, систематизації та узагальнення інформації, що охоплює всі важливі аспекти життєдіяльності й розвитку адміністративно-територіальної одиниці.

Методика формування економічного профілю добровільно об'єднаної територіальної громади має визначити поняття профілю громади, послідовність його складання та структуру.

Під профілем добровільно об'єднаної територіальної громади нами пропонується розуміти аналітичний документ, який містить аналітично-статистичну інформацію, подану у вигляді таблиць, графіків, діаграм та текстових коментарів, що характеризує різні аспекти життєдіяльності та розвитку громади; документ задає напрям можливої співпраці представників влади, бізнесу та громадського суспільства, вказуючи на галузі та сфери діяльності, які потребують додаткової уваги та / або є пріоритетними / перспективними з позиції місцевого економічного розвитку.

Головна мета аналітичного документа – надати відповіді на запитання: на якому етапі економічного розвитку перебуває громада; які вона має ресурси для досягнення стратегічної мети власного розвитку; які перспективи для підприємництва на території громади; чи цікава громада для потенційних інвесторів; чи є вона привабливою для донорських організацій.

Зазначена мета досягається завдяки виконанню таких завдань:

- проаналізувати структуру місцевої економіки, визначити взаємозв'язки між галузями виробництва, потенціалом та перспективами розвитку добровільно об'єднаної територіальної громади;

- оцінити місцеві показники та тенденції їх зміни, виявити успіхи й проблеми;

- порівняти місцеві показники з показниками інших подібних територіальних утворень, громадами-конкурентами, із середніми показниками регіонального та національного рівнів;

- виявити конкурентні позиції громади, місцеву та регіональну специфіку;

– виявити унікальні риси громади, які можуть стати відносними перевагами чи загрозами.

Формування економічного профілю добровільно об'єднаної територіальної громади має відбуватися у такій послідовності:

1) визначення суб'єктів, на яких покладатимуться обов'язки зі складання економічного профілю добровільно об'єднаної територіальної громади;

2) формування масиву даних для аналізу;

3) проведення оцінки статистичних показників, обробка даних анкетування;

3) складання документа.

Профіль громади формується як візитна картка громади. Тому його складання доцільно розпочинати відразу, як прийнято рішення про утворення добровільно об'єднаної територіальної громади. У наявності такого документа перш за все зацікавлені органи місцевого самоврядування новоутвореної адміністративно-територіальної одиниці, відповідно саме вони виступають ключовим суб'єктом складання профілю добровільно об'єднаної територіальної громади. Одночасно вкрай важливо долучати до процесу представників бізнесових кіл, громадських організацій, фахівців з питань планування місцевого економічного розвитку.

Добровільно об'єднана територіальна громада після утворення являє собою сукупність потенціалів адміністративно-територіальних утворень, які увійшли до її складу. Відповідно, формування економічного профілю добровільно об'єднаної територіальної громади відбувається з урахуванням історичних, географічних, економічних, соціальних, екологічних, етнічних, культурних та інших особливостей розвитку відповідних адміністративно-територіальних одиниць та здатності органів місцевого самоврядування вирішувати питання, які належать до їх компетенції, для задоволення потреб місцевого населення.

Основою для складання економічного профілю добровільно об'єднаної територіальної громади є офіційні дані

Державної служби статистики, її територіальних органів, інформація структурних підрозділів органів місцевого самоврядування, дані місцевих підприємств та бізнес-асоціацій, інформаційні матеріали соціологічних опитувань, інтерв'ю тощо. Як джерело інформації може бути використана думка жителів громади (анкетування, опитування, громадські збори).

Зазначене вище лежить в основі принципу комплексності формування профілю, що забезпечує змістовність та якість проведеного аналізу. Так, комплексна діагностика поточного стану добровільно об'єднаної територіальної громади передбачає проведення трьох рівнів дослідження: статистичного, соціологічного та стратегічного. Статистичний аналіз передбачає аналіз стану громади за основними показниками статистичної звітності. Соціологічний аналіз являє собою аналіз стану громади, що побудований на результатах опитування місцевих мешканців та місцевого бізнесу. Стратегічний аналіз являє собою аналіз стану громади, що побудований на врахуванні наявної інформації про громаду, тенденцій соціально-економічного розвитку в країні та світі, виявлення пріоритетів розвитку та демонструє готовність громади до змін.

Система показників, необхідних для проведення аналізу, визначається розробниками документа. У процесі підготовки розробники можуть використовувати картографічні, ілюстративні та інші матеріали, зокрема економіко-географічні карти та схеми, кадастрові карти, схеми та креслення, фотоматеріали території тощо.

Для аналізу необхідно бачити стійкі тенденції, отже, доцільна наявність показників не менше ніж за 5 років.

Формування масиву даних має ґрунтуватися на певних принципах. До них належать: виявлення інформаційних потреб і способів найбільш ефективного їх задоволення; об'єктивність відображення процесів господарювання, використання земельних, трудових та фінансових ресурсів; єдність інформації, яка надходить з різних джерел, виключення дублювання первинної інформації; розробка програм

автоматизованого збору і обробки первинної інформації.

Варто враховувати той факт, що в більшості адміністративно-територіальних утворень існуючий потенціал економічного розвитку недостатньо вивчений. Доступ до статистичних даних для малих населених пунктів є досить обмеженим. Велика частина необхідної для аналізу інформації формується лише на рівні району. Отже, робота з пошуку інформації є доволі кропіткою та може потребувати проведення додаткових розрахунків.

Оскільки профіль громади – це аналітичний документ, що складається з набору даних, таблиць, графіків, діаграм і текстових коментарів, важливим є те, що профіль має не просто вмещувати масу статистичного матеріалу, а бути структурованим, мати візуальне сприйняття, інформація має легко аналізуватися, бути порівнюваною і поєднуватися між собою логікою зв'язків.

У більш загальному вигляді нами пропонуються такі розділи профілю громади:

- загальна характеристика громади;
- місцеве економічне середовище;
- населення;
- ринок робочої сили;
- економічна інфраструктура;
- соціальна інфраструктура;
- фізична інфраструктура;
- урядування в громаді.

У першому розділі профілю добровільно об'єднаної територіальної громади наводиться інформація стосовно того, коли утворена громада, які населені пункти увійшли до її складу, яку площу обіймає територія об'єднаної громади, з ким межує, яка загальна кількість населення, що мешкає на території громади, яку частку становлять сільськогосподарські угіддя. У цьому розділі варто також коротко подати деякі історичні дані включно з подіями, що сформували сучасну економіку громади, традиції, соціальні зв'язки громади. Важливою інформацією цього розділу є роль, яку відіграє громада на регіональному, обласному та національному рівнях. З цією метою варто провести

порівняння громади за основними показниками (наприклад, площа, населення, щільність населення з даними субрегіону, області, країни; порівняти громаду із сусідніми громадами, визначити спільні та відмітні риси, визначити громади, які є конкурентами. Розділ має містити географічні карти розташування громади.

Розділ «Місцеве економічне середовище» профілю добровільно об'єднаної територіальної громади характеризує привабливість громади для бізнесу. У ньому визначаються пріоритетні та бюджетоутворюючі галузі економіки громади, забезпеченість громади природними ресурсами, зокрема ресурсами для сільського господарства, добувної промисловості, наявність та придатність для місцевого економічного розвитку земельних ділянок, структура земельного фонду, стан розвитку бізнесу, обсяги виробництва, система підтримки підприємництва, дані щодо експорту / імпорту, доходів та видатків місцевого бюджету, а також наводяться відомості щодо планової інвестиційної діяльності у громаді.

Розділ «Населення» профілю добровільно об'єднаної територіальної громади характеризує інформацію щодо демографії, яка є важливим індикатором оцінки тенденцій у розвитку громади. Тут варто проаналізувати динаміку зміни кількості населення в цілому в громаді та в розрізі населених пунктів, що увійшли до її складу, сальдо природних та механічних процесів, динаміку зміни структури населення за освітніми та віковими характеристиками, етнічним та гендерним складом, показники старіння населення. Прогноз розвитку населення та порівняння міграційних закономірностей з подібними за розміром добровільно об'єднаними територіальними громадами та громадами-конкурентами закладає основу можливих перспектив розвитку адміністративно-територіальної одиниці або звертає увагу на подальші дослідження та пошук впливових інструментів, здатних змінити ситуацію на краще. Демографічні тенденції є непрямими характеристиками якості життя. Населення

залишається жити в громаді, якщо є гідна праця, доступне житло, безпека, затишок і комфорт, і покидає його, якщо знаходить кращу альтернативу – кращі умови життя, побуту та працевлаштування.

Демографічні тенденції – найважливіша основа для ухвалення управлінських рішень з планування розвитку територіальних громад. Вони допомагають обґрунтувати заходи з планування соціально-економічних процесів, виробництва і споживання товарів та послуг, будівництва житла, розвитку інфраструктури, підготовки робочої сили, прогнозування бюджетних видатків, соціальних виплат, фінансування освітніх та медичних закладів тощо.

Розділ «Ринок робочої сили» профілю добровільно об'єднаної територіальної громади містить показники зайнятості (структуру зайнятості за видами діяльності), рівня доходів та оплати праці (за видами бізнесу – малий, середній, великий та за секторами економіки), безробіття (за рівнем освіти, віком, тривалістю), структуру робочої сили з розбивкою за професіями та галузями, наявність вільних робочих місць. Характеризуючи стан безробіття, варто враховувати існування проблеми отримання об'єктивної статистичної інформації, особливо це стосується самозайнятих осіб, підприємців та найманих працівників з неповною формою зайнятості.

Розділ «Економічна інфраструктура» містить інформацію про суб'єкти господарювання у громаді (кількість видів бізнесу, кількість малих підприємств, відомості про найбільших роботодавців), показники роботи підприємництва (кількість найманих працівників, зайнятість, обсяг реалізованої продукції), масштаби підприємницької діяльності (роздрібний товарообіг, обсяги виробництва), тенденції залучення інвестицій та створення нових підприємств, преференції інвесторів (інвестиційні проекти).

Аналіз суб'єктів господарювання необхідно виконувати в повному розрізі. Спочатку це мають бути всі питомі показники суб'єктів господарської діяль-

ності, потім суб'єктів підприємницької діяльності (без фізичних осіб-підприємців), далі малі підприємства, і підприємці – фізичні особи, які ведуть бізнес без створення юридичної особи. Такий підхід повністю розкриває економіку громади з точки зору збалансованості різного за розмірами бізнесу та існування сприятливих умов для розвитку різних категорій бізнесу. Тут є певна обмеженість в інформації: статистика веде облік тільки суб'єктів господарської діяльності та малих підприємств, а цього недостатньо для розуміння економічних процесів. Щоб мати повну інформацію про структуру суб'єктів господарської діяльності, органи місцевого самоврядування мають самостійно забезпечити роботу зі збору та обліку таких даних. Питання дещо ускладнюється, коли при оцінюванні економіки громади виникає потреба у порівнянні місцевих даних з даними більших територіальних одиниць (району, області чи України), а також з іншими громадами-конкурентами.

Логічним кроком, що продовжує аналіз економіки громади, є оцінка внеску, який здійснюється різними групами суб'єктів підприємницької діяльності у розвиток території та громади.

Аналіз території як відкритої економічної системи включає структуру споживання та збуту продукції за межі міста, області та країни; структуру та географію експорту та імпорту; загальні та питомі обсяги прямих іноземних інвестицій, їх походження та розміщення; інвестиції в основний капітал. Адже конкурентний розвиток громади визначається розмірами грошових потоків від експорту продукції та розмірами й прибутковістю прямих іноземних інвестицій. Такі потоки суттєво збільшують місцевий капітал, створюють нові робочі місця, сприяють розвитку малого та середнього бізнесу.

Цінним додатковим матеріалом для аналізу є характеристика найбільших роботодавців в адміністративно-територіальній одиниці (основний вид діяльності та чисельність працівників). Це дозволяє оцінити базові галузі на території громади, визначити частки підприємств певної

галузі в загальному обсязі промислового виробництва.

Розділ «Соціальна інфраструктура» профілю громади характеризує інформацію про професійні послуги (медичні, стоматологічні, ветеринарні, юридичні, послуги поштового зв'язку, поліції, наявні засоби масової інформації тощо), освітні послуги (дошкільна, початкова та середня школи, заклади вищої освіти, профтехосвіта, неформальна освіта в громаді тощо), заклади у сфері охорони здоров'я та соціальної допомоги (заклади охорони здоров'я, заклади медико-соціальної допомоги), громадські організації (спортивні клуби й гуртки, клуби / центри з надання послуг, культурні, молодіжні групи та інші громадські організації), соціальний капітал (як люди самоорганізуюються для підтримки та просування економічних інтересів, чи є асоціації, профспілки).

Розділ «Фізична інфраструктура» характеризує стан житлового фонду громади, порівняння кількості найманих і власних помешкань, витрати на житло, відсоток помешкань, підключених до системи комунальних послуг, наявність ділянок для будівництва нового житла, динаміку введення нового житла та рівень забезпеченості житлом, можливості для розміщення гостей у готелях, пансіонатах, турбазах, агрооселях. Розділ має характеризувати також стан розвитку інженерної та комунальної інфраструктури (об'єкти водопостачання та обробки стічних вод, електропостачання, тепlopостачання, телекомунікації, транспортні засоби, дороги та мережі).

Розділ «Урядкування» профілю громади містить відомості про те, як організоване місцеве самоврядування, як організована місцева влада, який орган

місцевого самоврядування підтримує економічний розвиток, які відносини між головою й депутатським корпусом ради, яка структура виконкому ради, які політичні впливи відчутні у громаді, яких зусиль докладає влада для підтримки економічного розвитку.

Отже, профіль територіальної громади є важливим ключовим ресурсом для ухвалення управлінських рішень з оцінювання соціально-економічного стану громади, виявлення негативних тенденцій розвитку, оцінки потенціалу, вибору пріоритетних напрямів змін, створення стратегії та залучення інвестицій. Інформація, закладена у профілі, може бути цікавою для потенційних інвесторів та бізнесменів, жителів міста та гостей.

Висновки. У результаті проведених досліджень запропоновано методіку формування економічного профілю добровільно об'єднаної як сукупності взаємопов'язаних способів та прийомів проведення аналітичної роботи зі збору, систематизації та узагальнення інформації, що охоплює всі важливі аспекти життєдіяльності й розвитку адміністративно-територіальної одиниці. Об'єктом цієї методики є економічний профіль громади як аналітичний документ, що містить аналітично-статистичну інформацію, подану у вигляді таблиць, графіків, діаграм, яка характеризує різні аспекти життєдіяльності та розвитку громади. Документ задає напрям можливої співпраці представників влади, бізнесу та громадського суспільства, вказуючи на галузі та сфери діяльності, які потребують додаткової уваги та / або є пріоритетними з позиції економічного розвитку. Методика визначає послідовність складання аналітичного документа та його структуру.

Список використаної літератури

1. Кент Макмаллін. Місцевий економічний розвиток – це постійна синергія дій бізнес-спільноти, влади, громадянського суспільства та наукових кіл. *Партнерство для розвитку міст*. 3.03.2016. URL: <http://pleddg.org.ua/ua/2016/kent-makmallin/>
2. Берданова О.В., Вакуленко В.М., Валентюк І.В., Ткачук А.Ф. Стратегічне планування розвитку об'єднаної територіальної громади: навч. посіб. К. 2017. 121 с.

3. Васильченко Г., Парасюк І., Єременко Н. Планування розвитку територіальних громад: навч. посіб. для посадових осіб місцевого самоврядування. К.: ВІ ЕН ЕЙ. 2015. 256 с.

4. Методика розроблення, проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації регіональних стратегій розвитку та планів заходів з їх реалізації: Наказ Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України від 31.03.2016 № 79 (у редакції наказу Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України від 27 грудня 2018 року № 373). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0632-16#Text>

5. Методичні рекомендації щодо формування і реалізації прогностичних та програмних документів соціально-економічного розвитку об'єднаної територіальної громади: Наказ Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України 30.03.2016 року № 75. URL: <http://cg.gov.ua>

References

1. Partnership for urban development (2016). Kent Makmallin. *Mistsevyj ekonomichnyj rozvytok - tse postijna synerhiia dij biznes-spil'noty, vlady, hromadians'koho suspil'stva ta naukovykh kil* [Local economic development is a constant synergy of actions of the business community, government, civil society and academia. Available at: <http://pleddg.org.ua/ua/2016/kent-makmallin/> (accessed 3 March 2016).

2. Berdanova, O.V., Vakulenko, V.M., Valentiuk, I.V., Tkachuk, A.F. (2017). *Stratehichne planuvannia rozvytku ob'iednanoi terytorial'noi hromady* [Strategic planning for the development of an amalgamated territorial community]. Kyiv, 121 p.

3. Vasylychenko H., Parasiuk I., Yeremenko N. (2015). *Planuvannia rozvytku terytorial'nykh hromad: navch. posib. dlia posadovykh osib mistsevoho samovriaduvannia* [Territorial community development planning: textbook for local government officials]. Kyiv, 256 p.

4. Ministry of Regional Development, Construction and Housing of Ukraine (2016), an order "Methods of development, monitoring and evaluation of the effectiveness of the implementation of regional development strategies and action plans for their implementation". Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0632-16#Text> (accessed 20 July 2020).

5. Ministry of Regional Development, Construction and Housing of Ukraine (2016), an order "Methodical recommendations on the formation and implementation of forecast and program documents of socio-economic development of the united territorial community". Available at: <http://cg.gov.ua> (accessed 5 July 2020).

ECONOMIC PROFILE OF THE TERRITORIAL COMMUNITY AS A TOOL OF LOCAL ECONOMIC DEVELOPMENT ACTIVATION

Nataliya V. Smentyna, Odesa National Economic University, Odesa (Ukraine).

E-mail: smentn@ukr.net

DOI: 10.32342/2074-5354-2020-2-53-3

Key words: *economic profile, amalgamated territorial community, local development, potential, socio-economic analysis, local economy.*

The problem of developing a methodology for forming the economic profile of an amalgamated territorial community as a tool of ensuring local economic development have been solved in the article. The features of appear the category "community profile" in Ukrainian science, at the legislative level of the state, as well as in the practical activities of local governments have been noted.

The elements of community profile similarity to such component of development strategic plans of administrative-territorial units as a socio-economic analysis have been identified. The similarity

concerns the relevance of such information: the history of the municipality, its geographical location, resource potential, climatic conditions, demographic situation and labor market, features of economic development in dynamics, state of infrastructure development, business environment development, environmental situation and local development management system. The main criteria for the difference of profile and socio-economic analysis has been indicated.

The author's definition of the profile of an amalgamated territorial community has been suggested. The profile has been considered as an analytical document containing analytical and statistical information presented in the form of tables, graphs, diagrams and textual comments, which characterizes various aspects of community life and development. As well, it has been considered as a document, which sets the direction of possible cooperation between government, business and civil society, indicating spheres and areas of activity that need additional attention and which are a priority or perspective from the standpoint of local economic development.

The main purpose of forming the profile of an amalgamated territorial community and the tasks focused on its achievement has been defined.

The sequence of formation of the economic profile of an amalgamated territorial community has been offered. Among them, there are identification of entities that will be responsible for forming the economic profile, forming an array of data for analysis, evaluation of statistical indicators, processing of survey data; drafting a document. The peculiarities of these stages have been considered.

Attention has been placed on the formation of an array of data for the preparation of an analytical document. The principles on which the formation of an array of data for compiling a community profile should be based have been highlighted. The expediency of conducting a comprehensive diagnosis of the current state of an amalgamated territorial community using three levels of research: statistical, sociological and strategic have been substantiated.

The structure of the community profile has been proposed. The requirements to the content of certain sections of the analytical document have been described.

Одержано 30.07.2020.

УДК 336.71

DOI: 10.32342/2074-5354-2020-2-53-4

К.Д. СЕМЕНОВА,

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічного аналізу
Одеського національного економічного університету

Н.В. ТАРАСЕВИЧ,

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ КЛІЄНТСЬКОГО КАПІТАЛУ НА ДОХОДИ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

У статті визначено сутність клієнтського капіталу, його специфіку та значення для економічної діяльності банківських установ. Розглянуто особливості клієнтського капіталу, які характеризують його як відносно стійку систему елементів, що дозволяють сформувати надійні, довгострокові та взаємовигідні відносини банківської установи з клієнтами. Зазначено структурні компоненти клієнтського капіталу банківських установ, до яких відносять: бренд; ділову репутацію; наявність стійкої ресурсної бази; розвинуту мережу каналів продажу банківських продуктів і надання послуг та ін.

Визначено основні фактори клієнтського капіталу, що впливають на формування загальних доходів банків, для чого використано кореляційний аналіз. Здійснено кількісну оцінку взаємозв'язків результативності банківської діяльності та складових клієнтського капіталу. Побудовано регресійну модель залежності доходів банківських установ від найбільш впливових факторів, якими виявилися кількість платіжних карток банківської установи, сума депозитних коштів та величина клієнтського кредитного портфеля банку. На основі побудованої моделі розраховано коефіцієнти еластичності для встановлення факторів, вплив на які дозволить підвищити результативність діяльності банківських установ.

На основі побудованої моделі запропоновано напрями підвищення ефективності використання клієнтського капіталу банківських установ. З метою широкого впровадження цифрового банкінгу необхідне: покращання системи гарантування безпеки платежів; покращання правового регулювання цифрового банкінгу; запровадження нових нетрадиційних банківських послуг. З метою вдосконалення клієнтської політики банків необхідним є розширення видів депозитних рахунків клієнтів, їх диверсифікація для всіх категорій вкладників; підвищення якості їх обслуговування; застосування індивідуального підходу до клієнтів банку.

Ключові слова: клієнтський капітал, доходи банку, клієнтська база, клієнтоорієнтований підхід, моделювання, фактори впливу.

В статье определена сущность клиентского капитала, его специфика и значение для экономической деятельности банковских учреждений. Рассмотрены особенности клиентского капитала, которые характеризуют его как относительно устойчивую систему элементов, позволяющих сформировать надежные, долгосрочные и взаимовыгодные отношения банковского учреждения с клиентами. Выделены структурные компоненты клиентского капитала банковских учреждений, к которым относятся: бренд; деловая репутация; наличие устойчивой ресурсной базы; развитая сеть каналов продаж банковских продуктов и оказания услуг, прочее.

Определены основные факторы клиентского капитала, влияющие на формирование общих доходов банков, для чего использован корреляционный анализ. Осуществлена количественная оценка взаимосвязей результативности банковской деятельности и составляющих клиентского капитала. Построена регрессионная модель зависимости доходов банков от наиболее существенных факторов, которыми оказались количество платежных карт банковского учреждения, сумма депозитных средств и величина клиентского кредитного портфеля банка. На основе построенной модели рассчитаны коэффициенты эластичности для установления факторов, воздействие на которые позволит повысить результативность деятельности банковских учреждений.

На основе построенной модели предложены направления повышения эффективности использования клиентского капитала банковских учреждений. С целью широкого внедрения цифрового банкинга необходимо: улучшение системы обеспечения безопасности платежей; улучшение правового регулирования цифрового банкинга; внедрение новых нетрадиционных банковских услуг. С целью совершенствования клиентской политики банков необходимым является расширение видов депозитных счетов клиентов, их диверсификация для всех категорий вкладчиков; повышение качества их обслуживания; использование индивидуального подхода к клиентам банка.

Ключевые слова: клиентский капитал, доходы банка, клиентская база, клиентоориентированный подход, моделирование, факторы влияния.

Постановка проблеми в загальному вигляді. У банківській сфері отримання реальних конкурентних переваг може принести ефективно використання клієнтського капіталу, який і забезпечує домінуюче становище банку на фінансовому ринку. Концентрація уваги на клієнтському капіталі як основному генераторі ринкової вартості та включення його як одного з факторів підвищення ефективності діяльності банку – основне завдання менеджменту сучасної банківської установи. У цих умовах особливої важливості набувають питання кількісної оцінки факторів клієнтського капіталу та їх включення у загальний процес формування банківських доходів. Це дозволяє оцінити мультиплікативний ефект клієнтської бази банку, яка є фундаментом у підвищенні його ринкової вартості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Глобалізація світової економіки, інтеграція економічних та банківських систем сприяли зростанню конкурентної боротьби за клієнтів та розвитку клієнтоорієнтованого підходу в діяльності окремих суб'єктів господарювання. Питання сутності клієнтського капіталу, взаємозв'язку його елементів та оцінки ефективності функціонування висвітлені багатьма зарубіжними вченими, зокрема

такими, як Дж. Гелбрейт, Л. Едвінсон, Т. Стюарт, Т. Сакайя, К. Свейбі, Е. Брукінг та ін. Дослідженням складу, змістового наповнення клієнтського капіталу присвячено також праці вітчизняних науковців В.А. Верби, О.В. Кендюхова, М.С. Компанцева, Т.М. Литвиненко, А.Н. Козирєва, А. Чухно, О.О. Тищенко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Клієнтський капітал – достатньо складна та відносно нова економічна категорія, що обумовлює існування безлічі його наукових трактувань. Це призводить до неоднозначності розуміння цієї категорії, відсутності обґрунтованого методичного інструментарію його оцінювання та визначення впливу на результативність економічної діяльності. Тому вирішення завдань підвищення ефективності діяльності вітчизняних банківських установ потребує систематизації наукових підходів до розкриття сутності клієнтського капіталу та ефективності його використання.

Метою статті є визначення впливу факторів клієнтського капіталу на формування доходів банків шляхом моделювання взаємозв'язків результативності банківської діяльності та складових клієнтської бази.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах розвитку банківської системи України важливими стратегічними завданнями банківських установ у контексті підвищення ефективності їх діяльності є формування надійних взаємозв'язків з клієнтами; утримання існуючих та активне залучення нових клієнтів; формування стійкої ресурсної бази; ефективне управління клієнтським капіталом.

Клієнтський капітал банку створює капітал взаємовідносин з клієнтами. Ця частина капіталу пов'язана зі становищем банку на фінансовому ринку, його зв'язками з клієнтами і партнерами, які йому вдалося встановити. У цьому контексті клієнтський капітал банку розглядається як «додаткова цінність, яку отримує установа внаслідок пропозиції клієнту вигідних умов співробітництва і формування на цій основі довгострокових взаємовідносин з ним» [1, с. 54].

Більш змістовне наповнення має визначення клієнтського капіталу як «суми всіх взаємовідносин з клієнтами, визначених глибиною (проникнення), шириною (охоплення і частка ринку) і рентабельністю взаємовідносин установи з усіма її клієнтами» [2, с. 38].

Головною сутністю клієнтського капіталу є його здатність забезпечити принцип позитивного зворотного зв'язку з клієнтами банку, споживачами банківських продуктів та послуг. Це особливо актуально в умовах сучасної жорсткої конкуренції банківських установ за лояльність клієнтів, підтримання конкурентоспроможності на фінансовому ринку. Клієнтський капітал концентрується у двох складових: системі стійких взаємозв'язків зі споживачами та лояльністю й задоволеності клієнтів [3, с. 516].

Клієнтський капітал являє собою стійке позитивне ставлення клієнтів до установи і (або) її продуктів (послуг), які є засобом створення додаткового доходу, надає додаткові переваги на ринку [4, с. 37]. Відносини компанії (установи) із споживачами – клієнтами перетворюються в кінцевий результат її діяльності, що завершується отриманням прибутку [5, с. 104].

До клієнтського капіталу банку слід віднести такі компоненти: бренд; ділову репутацію; наявність інсайдерів в орга-

нізаціях-партнерах; наявність великих корпоративних клієнтів; наявність стійкої депозитної ресурсної бази; розвинена мережа каналів продажу банківських продуктів і надання послуг та ін.

Для аналізу впливу клієнтського капіталу банку на його доходи доцільно використовувати економіко-математичні методи моделювання взаємозв'язків, оскільки «сучасна економічна діяльність господарюючих суб'єктів неможлива без оцінки зв'язків між різними чинниками та результативними показниками» [6, с. 8].

Найбільш ефективним з точки зору вирішення завдань моделювання зв'язків у соціально-економічній сфері є метод кореляційно-регресійного аналізу [7, с. 4]. Метод дозволяє побудувати рівняння регресії, здійснити статистичне оцінювання тісноти зв'язку між результативною і факторними ознаками, дати економічну інтерпретацію отриманих результатів.

Для вирішення завдань дослідження і побудови багатофакторної кореляційно-регресійної моделі як результативного показника обрано суму загальних доходів банківської установи за рік (Y), тис. грн. Незалежними факторними ознаками виступили:

- кількість активних платіжних карток банківської установи (X_1), одиниць;
- кількість діючих банківських автоматів (X_2), одиниць;
- кількість діючих платіжних терміналів банківської установи (X_3), одиниць;
- сума залучених депозитів клієнтів банківської установи (X_4), млн грн;
- сума виданих кредитів клієнтам (фізичним та юридичним особам) банківської установи (X_5), млн грн.

При цьому перші три факторних ознаки є показниками цифровізації банківської діяльності та впровадження сучасних технологій у діяльність банківських установ; четвертий та п'ятий факторні ознаки є показниками кількісного збільшення клієнтської бази банку.

Побудову регресійної моделі здійснено на основі просторової інформації за 16 банківськими установами України, для чого використано дані Національного банку України станом на 01.01.2020 р. (табл. 1).

Таблиця 1

Вихідні дані для кореляційно-регресійного аналізу впливу факторів клієнтського капіталу на формування банківських доходів

Банківська установа	Результативний показник Y	Факторні показники				
		X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅
ПАТ «ПриватБанк»	33491240	29714370	20131	116827	231386	61033
ПАТ «Ощадбанк»	7663155	8433788	2288	25349	198809	65168
ПАТ «Укрексімбанк»	2928705	707967	697	4860	75340	53279
АБ «Укргазбанк»	4348811	846459	671	972	103553	38986
ПАТ «Райффайзен Банк Аваль»	10765083	4737952	2873	20492	66616	47878
АТ «УкрСиббанк»	6400679	2006838	1256	4249	44356	21371
ПАТ «ПУМБ»	6214884	1930748	655	3463	42554	32886
ПАТ «Альфа Банк»	7718734	1092932	200	167	59281	39199
ПАТ «Сбербанк»	3312209	563009	325	2568	7175	11571
ПАТ «Південний»	2101502	397820	160	120	19601	13059
ПАТ «ОТП Банк»	4527107	412625	1020	12002	35179	25311
ПАТ «А-Банк»	1515440	650984	10	181	5168	4868
ПАТ «Форвард»	313846	582036	25	20	1678	1372
ПАТ «Універсал Банк»	2108122	551270	126	93	14339	9743
ПАТ «Банк Восток»	929719	164007	42	42	8892	6705
ПАТ «Ідея Банк»	1441489	73427	26	62	4125	4138

Джерело: складено авторами за матеріалами [8].

Реалізація кореляційно-регресійного аналізу здійснювалася в редакторі *MS Excel* за таким алгоритмом.

На першому етапі для встановлення тісноти зв'язку між результативним показником та всіма відібраними в ході теоретичного аналізу факторами за допомогою інструменту аналізу «Кореляція» попередньо визначено коефіцієнти парної кореляції. Результати показали наявність тісного зв'язку між усіма факторними ознаками та результативним показником.

На другому етапі шляхом застосування інструменту аналізу «Регресія» побудовано попередню регресійну модель і здійснено оцінку рівня значущості факторів за *t*-критерієм Стюдента. Модель виявилася в цілому значущою, однак, базуючись на отриманих критеріях Стюдента та спираючись на попередні теоретичні обґрунтування, з неї було виключено два фактори: загальна кількість банкоматів банківської установи і кількість платіжних терміналів.

На третьому, заключному, етапі здійснено побудову регресійної моделі без ви-

ключених незначущих факторів. Результати наведено в табл. 2.

Отже, регресійна модель, що відображає залежність доходів банків від найбільш значущих факторів, має вигляд:

$$Y = 1059972,88 + 1,239X_1 - 63,654X_4 + 164,357X_5.$$

Критерій Фішера *F* та його рівень значущості свідчать про те, що побудована модель у цілому є адекватною (встановлений рівень значущості склав 0,05). Множинний коефіцієнт детермінації R^2 має високе значення і показує, що 96,2% загальної варіації доходів банків обумовлено включеними факторами, і лише 3,8% пояснюється впливом інших, не врахованих у моделі, факторів. Тобто модель у цілому є достатньо точною.

Оскільки значення коефіцієнта кореляції *R* наближається до 1, то модель відображає тісний зв'язок між досліджуваним результативним показником і факторами, що до неї увійшли. Значення *t*-статистики Стюдента кожного з факторів та рівень значущості показали істотність їх у моделі.

Результати кореляційно-регресійного аналізу доходів банківських установ

Регресійна статистика				
Множинний R	0,98091099			
R-квадрат	0,96218637			
Нормований R-квадрат	0,95273296			
Стандартна помилка	1716691,31			
Спостереження	16			
Дисперсійний аналіз				
	df	SS	F	Значущість F
Регресія	3	8,99863E+14	101,781952	8,43315E-09
Залишок	12	3,53643E+13	2,947E+12	–
Усього	15	9,35227E+14	–	–
	<i>Коефіцієнти</i>	<i>Стандартна помилка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-значення</i>
Y-перетин	1059972,88	758029,8235	1,39832609	0,18732282
Змінна X 1	1,23908643	0,123247638	10,0536322	3,3801E-07
Змінна X 4	-63,653676	22,4297028	-2,8379189	0,01495436
Змінна X 5	164,356704	50,12691913	3,27881121	0,00659464

Джерело: отримано авторами на основі MS Excel за матеріалами [8].

Таким чином, отримана модель цілком придатна для практичного використання, і можна дати її економічну інтерпретацію. При цьому слід звернути увагу на те, що згідно з побудованою моделлю між першим і п'ятим факторами та результативним показником існує прямий зв'язок, що є очевидним, а обернений зв'язок між обсягом залучених депозитів та доходами банків можна пояснити тим, що із зростанням обсягів залучених коштів банків відповідно збільшується витратна частина банківської діяльності.

Модель показала, що збільшення загальної кількості активних платіжних карток в обігу на 1 шт. приводить до зростання доходів банківської установи в середньому на 1239 грн, додаткове залучення депозитів на 1 тис. грн призводить до зменшення доходів банку в середньому на 63,65 грн, а зростання виданих кредитів на 1 тис. грн збільшує доходи банку в середньому на 164,36 грн.

Оскільки результативний показник і фактори в побудованій моделі мають різну методику обчислення й різні одиниці вимірювання, то на основі коефіцієнтів регресії неможливо встановити, які з факторів здійснюють найбільший вплив на загальні доходи банків. Для цього доцільно визначити коефіцієнти еластичності за формулою:

$$E_i = a_i \cdot \frac{\bar{X}_i}{\bar{Y}}, \quad (1)$$

де a_i – коефіцієнт регресії i -го фактора;

\bar{X}_i, \bar{Y} – відповідно середні значення кожного i -го фактора та результативного показника.

Наведемо розрахунки коефіцієнтів еластичності для кожного фактора:

$$E_1 = 1,239 \times 3304139,5 / 5986295,3 = 0,684;$$

$$E_4 = -63,654 \times 57378,3 / 5986295,3 = -0,610;$$

$$E_5 = 164,357 \times 27285,4 / 5986295,3 = 0,749.$$

Отже, найбільший вплив на формування доходів банків чинить обсяг виданих кредитів та кількість платіжних карток, а саме: зростання обсягу виданих кредитів на 1% приводить до збільшення доходів банківської установи на 0,75%, а збільшення кількості платіжних карток на 1% сприяє зростанню доходів на 0,68%. Тобто можна зазначити, що збільшення позитивного ефекту банківської діяльності обумовлене практично рівною мірою зростанням рівня цифровізації, впровадженням сучасних банківських технологій і нарощуванням ресурсної бази, яка перетворюється в ефективні кредитні ресурси.

Висновки. У результаті проведеного дослідження встановлено, що на формування загальних доходів банківських установ найбільший вплив мають такі фактори, як кількість платіжних карток, обсяги депозитів та кредитів. Варіація доходів банків більш ніж на 96% обумовлюється цими факторами. Отже, модель клієнтського капіталу може використовуватися в системі вимірювання ефективності банківського маркетингу, яка пов'язує джерела зростання клієнтського капіталу та фінансові результати діяльності банків. Банки, які мають намір бути конкурентоспроможними на фінансовому ринку, мають активно застосовувати нові технології цифрової трансформації, щоб стати більш динамічними та ефективними в задоволенні потреб клієнтів. З метою широкого впровадження цифрового банкінгу необхідне: покращання системи гарантування безпечності платежів як для покупців, так і для продавців банківських продуктів та послуг; покращання правового регулювання цифрового банкінгу; створення умов для масового запровадження системи цифрових підписів, які дозволятимуть безпомилково ідентифікувати особу; розробка та запровадження нових нетрадиційних банківських послуг, більш адаптованих до електронного способу надання.

З метою вдосконалення клієнтської політики банків необхідне: розширення

кола депозитних рахунків юридичних і фізичних осіб строком «до запитання», що дозволить навіть в умовах незначних фінансових накопичень повніше задовольняти потреби клієнтів банку і підвищити зацікавленість інвесторів у розміщенні коштів на рахунках у банку; розвиток нових видів вкладів та їх диверсифікація для всіх категорій вкладників і підвищення якості їх обслуговування, особливо з урахуванням дуже обмеженого переліку видів депозитів окремих банків; стимулювання залучення депозитних ресурсів через більшу диференціацію процентної ставки за різними видами вкладів, особливо в умовах тенденції до її зниження; використання індивідуального підходу (прагнення банку надати клієнту особливі пільги); впровадження ефективних заходів щодо залучення депозитних коштів переважно на строкові депозити, оскільки чим більша питома вага депозитних залучених коштів клієнтів банку на довгостроковій основі, тим більш стабільною є ресурсна база банку.

Упровадження цих заходів дозволить підвищити здатність банківських установ одержувати економічні вигоди з усіх складових компонентів клієнтського капіталу, реально зміцнити надійність банків та спроможність виконувати покладене на них завдання з перетворення заощаджень в інвестиції, яких дуже гостро потребує вітчизняна економіка.

Список використаної літератури

1. Пэйн Э. Руководство по CRM: Путь к совершенствованию менеджмента клиентов. Минск: Паблишер. 2007. 384 с.
2. Saint-Onge H., Armstrong C. The Conductive Organization. *Oxford, Elsevier Inc.* 2004. P. 37–59.
3. Компанцев М.С. Клієнтський капітал як маркетинговий актив. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг.* 2010. Вип. 2. С. 512–519.
4. Кендюхов О.В. Ефективність управління клієнтським капіталом. *Економіка промисловості.* 2008. № 4. С. 37–40.
5. Литвиненко Т.М. Клієнтський капітал як основа визначення ефективності маркетингу. *Теоретичні та прикладні питання економіки.* 2016. Вип. 2. С. 99–107.
6. Кулинич О. І. Метод статистичних рівнянь залежностей: функціональні можливості та критерії застосування. *Статистичні методи та інформаційні технології аналізу соціально-економічного розвитку:* зб. текстів доповідей XIX Міжнародної на-

уково-практичної конференції, 23 травня 2019 р. Хмельницький: Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова. 2019. С. 8–23.

7. Янковой О.Г. Моделирование парных зав'язків в економіці: навч. посіб. Одеса: Оптимум. 2001. 198 с.

8. Офіційний сайт Національного банку України URL: <http://www.bank.gov.ua> (дата звернення: 10.08.2020).

References

1. Pejn, E. (2007). *Rukovodstvo po CRM: Put' k sovershenstvovaniyu menedzhmenta klientov* [CRM Guide: The Path to Better Customer Management]. Mynsk, Pablysher, 384 p.

2. Saint-Onge, H., Armstrong, S. (2004). *The Conductive Organization*. Okhford, Elsevier Ints., pp. 37-59.

3. Kompantsev, M.S. (2010). *Kliients'kyj kapital iak marketynhovyj aktyv* [Client capital as a marketing asset]. *Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh* [Economic strategy and prospects for the development of trade and services], issue 2, pp. 512-519.

4. Kendiukhov, O.V. (2008). *Efektivnist' upravlinnia kliients'kym kapitalom aktyv* [Efficiency of client capital management]. *Ekonomika promyslovosti* [Industrial economics], no. 4, pp. 37-40.

5. Lytvynenko, T.M. (2016). *Kliients'kyj kapital iak osnova vyznachennia efektyvnosti marketynhu* [Client capital as the basis for determining marketing effectiveness]. *Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky* [Theoretical and applied issues of economics], issue 2, pp. 99-107.

6. Kulynych, O.I. (2019). *Metod statystychnykh rivnian' zalezhnostej: funktsional'ni mozhyvosti ta kryterii zastosuvannia* [Method of statistical equations of dependences: functional possibilities and application criteria]. *Zbirnyk tekstiv dopovidej 19 Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii "Statystychni metody ta informatsijni tekhnolohii analizu sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku"* [Proc. 19th Int. Scientific and Practical Conference "Statistical methods and information technologies for the analysis of socio-economic development"]. Khmel'nyts'kyj, pp. 8-23.

7. Yankovoj, O.H. (2001). *Modeliuvannia parnykh zav'iazkiv v ekonomitsi. Navch. posibnyk* [Modeling of pair ties in economics. Textbook]. Odessa, Optimum, 198 p.

8. *Ofitsijnyj sajт Natsional'noho banku Ukrainy*. Available at: <http://www.bank.gov.ua> (accessed 10 August 2020).

MODELING OF THE INFLUENCE OF CLIENT CAPITAL FACTORS ON INCOME OF BANKING INSTITUTIONS

Kateryna D Semenova, Odessa National Economic University (Ukraine).

E-mail: ka_sta@ukr.net

Natalia V. Tarasevych, Odessa National Economic University (Ukraine).

E-mail: nvt4364@gmail.com

DOI: 10.32342/2074-5354-2020-2-53-4

Key words: *client capital, bank income, client base, client-oriented approach, modeling, influencing factors.*

The article defines the essence of client capital, its specifics and significance for the economic activity of banking institutions. Features of the client's capital which characterize it as a rather steady system of the elements allowing to form reliable, long-term and mutually beneficial relations of bank establishment with clients are considered. The structural components of the client capital of banking institutions are identified, which include: brand; business reputation; the presence of insiders in partner

institutions; availability of large corporate clients; availability of a stable deposit resource base; a developed network of channels for the sale of banking products and services and more.

The main factors of client capital influencing the formation of total income of banks are determined, for which correlation analysis is used. A quantitative assessment of the relationship between the effectiveness of banking and components of client capital is conducted including: the number of active payment cards; the number of operating ATMs and payment terminals of banks; amounts of attracted deposits and loans provided to bank customers. A regression model of dependence of banks' income on the most significant factors, which are the number of payment cards of a banking institution; the amount of deposits and the size of the bank's client loan portfolio is built. On the basis of the constructed model, the coefficients of elasticity are calculated to establish the factors, the impact of which will increase the efficiency of banking institutions.

Based on the constructed model the directions of increase of efficiency of use of the client capital of banking institutions are offered. To widely implement digital banking, it is necessary to: improve the payment security system for both buyers and sellers of banking products and services; improve the legal regulation of digital banking; creation of conditions for mass implementation of the digital signature system; development and implementation of new non-traditional banking services, more adapted to the electronic way of providing services.

To improve the customer policy of banks it is necessary to: expand the range of deposit accounts of legal entities and individuals for a period "on-demand"; develop new types of deposits and their diversification for all categories of depositors and improve the quality of their services; stimulate the attraction of deposit resources through greater interest rate differentiation; use an individual approach to clients; introduce effective measures to attract deposits mainly for time deposits.

Одержано 2.09.2020.

УДК 330.47:519.72

DOI: 10.32342/2074-5354-2020-2-53-5

GENNADY SHVACHYCH,
Doctor of Technical Sciences, Full Professor,
National Metallurgical Academy of Ukraine (Dnipro)

OLENA KHOLOD,
Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,
Alfred Nobel University (Dnipro)

VOLODYMYR BUSYGIN,
Postgraduate in University of Finance,
Business and Entrepreneurship (VUZF) (Sofia, Bulgaria)

BLOCKCHAIN INNOVATIVE TECHNOLOGY AS A COMMUNICATION BASIS FOR THE DIGITAL ECONOMY FORMATION

У статті наведено аналіз використання технологій розподіленого реєстру (блокчейн) в різних сферах економіки, фінансів, а також соціально-економічного життя суспільства. Показано, що технологія блокчейн останнім часом викликає безперечний інтерес. Наголошується на тому, що технологія блокчейн є однією з найбільш обговорюваних тем у галузі розвитку цифрової економіки, а увага до цієї технології найближчим часом буде лише зростати. Показано, що на цей час не існує стандартів і правових відносин використання такої технології. З цієї причини деякі серйозні учасники ринку об'єдналися в консорціуми для створення стандартів щодо практичного впровадження і використання цієї технології. У статті аналізуються питання, які стосуються передумов появи технології блокчейн, наводиться її визначення як багатофункціональної інформаційної системи, призначеної для обліку різних активів. Здійснено аналіз значних переваг цієї технології. При цьому розглянуто її недоліки, які на сьогодні ще не усунуто і які потребують окремого дослідження.

У статті розкрито перспективи застосування технології блокчейн у різних сферах економіки, фінансів, а також аналізується використання цієї технології в інших сферах життєдіяльності, не пов'язаних з економікою. На основі проведеного дослідження визначено перспективні напрями розвитку технології в Україні та за кордоном. Однак у кожному окремому випадку необхідно встановлювати доцільність, оцінювати ризики, стежити за безпекою, готувати кадри.

Обґрунтовано можливість підвищення ефективності функціонування підприємств шляхом використання блокчейну разом з іншими ресурсами підприємства.

***Ключові слова:* блокчейн, інноваційні технології, цифрова економіка, інформаційні технології, електронні транзакції, криптовалюта, розподілені дані.**

В статье представлен анализ использования технологий распределенного реестра (блокчейн) в различных сферах экономики, финансов, а также социально-экономической жизни общества. Показано, что технология блокчейн вызывает в последнее время бесспорный интерес. Отмечается, что технология блокчейн является одной из самых обсуждаемых тем в области развития цифровой экономики, а внимание к данной технологии в ближайшее время будет только возрастать. Показано, что в настоящее время не существует стандартов и правовых отношений

в использовании такой технологии, по этой причине некоторые серьезные участники рынка объединились в консорциумы для создания стандартов по практическому внедрению и использованию этой технологии.

В статье анализируются вопросы, относящиеся к предпосылкам появления технологии блокчейн, приводится ее определение как многофункциональной информационной системы, предназначенной для учета различных активов. Осуществлен анализ значительных преимуществ рассматриваемой технологии. При этом рассмотрены ее недостатки, которые на сегодняшний день еще не устранены и нуждаются в отдельном исследовании.

В статье раскрыты перспективы применения технологии блокчейн в различных сферах экономики, финансов, а также анализируется использование этой технологии в других сферах жизнедеятельности, не связанных с экономикой. На основе проведенного исследования определены перспективные направления развития технологии в Украине и за рубежом. Однако в каждом отдельном случае необходимо устанавливать целесообразность, оценивать риски, следить за безопасностью, готовить кадры.

Обоснована возможность повышения эффективности функционирования предприятия путем использования блокчейна наряду с другими ресурсами предприятия.

Ключевые слова: блокчейн, инновационные технологии, цифровая экономика, информационные технологии, электронные транзакции, криптовалюта, распределенные данные.

Introduction. The innovative *blockchain* technology is still in its infancy, and some researchers still treat it with a degree of distrust. However, among the features of its application and its inherent features, one can identify a severe potential that eliminates the current level of such distrust. Note that the “*blockchain*” concept has been actively discussed along with the cryptocurrency growing popularity. There is a strong belief that this technology can be a real breakthrough in economics, finance, and secure databases. The *blockchain* consists of a chain of blocks being stored on different computers containing a timestamp and a link to the previous block.

In exploring the issue related to the *blockchain* technology concept, we would like to emphasize that the system does not have a single server; the *blockchains* are distributed among users. Modern encryption algorithms protect individual records belonging to a particular person from copying (editing) by other users of the system.

The *blockchain* technology concept was proposed by Satoshi Nakamoto [1] in 2008. That paper presented the basic principles of building a peer-to-peer payment system to make electronic transactions among participants in the system, bypassing financial institutions - intermediaries. It was first put into practice with the advent of

Bitcoin in 2009. The noted origin refers to cryptocurrency transactions, but the technical scope is far broader.

Algorithmically, such a system operates as follows:

- a primary block is created, without a record of the previous block in it;

- each following block contains information about the “parent”, transaction type, and its header to generate the next block;

- system users see the total number of blocks but have access only to their own.

The *blockchain* can be interpreted as a distributed data technology that acts as a shared database, keeping all its copies synchronized and verified. There is potential for a severe level of trust among its main features when exchanging data (transactions). That is one of the decisive factors that technology can significantly affect the business models in various industries.

The *blockchain* is interpreted as multi-level information technology; the primary purpose is to record various assets reliably. From a technology perspective, the *blockchain* can be interpreted as a chain of data blocks. Conducted transactions in such a system form own new blocks. Such circumstances suggest that *blockchain* is a technology for reliable distributed data storage on all performed transactions. It

should be emphasized that the made record is directly related to the data themselves, which makes the system as non-commutative. At the same time, the blocks store records with all supporting information. The blocks in the system are presented as a single-linked list. A node represents each participant of the system. Besides, any node stores an entire data domain; furthermore, it can communicate with other nodes.

A distinctive feature of the innovative *blockchain* technology, presented as mathematical algorithms and software, is that it does not require the contractors to be involved when concluding contracts, thereby allowing transactions to be made without intermediaries like the state, banks, and lawyers, as well as without charging fees and remaining completely anonymous.

Serious attention now focuses on the *blockchain* technology literature. This circumstance is explained by the possibilities of applying and implementing this system, which is a technological breakthrough. Experts are convinced that the *blockchain* technology introduction in various social spheres can change the world.

Analysis of recent achievements and publications. The reference review provides an understanding of the *blockchain* technology concept from a practical point of view. The review shows that the *blockchain* technology topics on the practical application do not include in-depth subject coverage. *Blockchain* is mainly covered as a general-purpose technology. The paper [2] highlights specific examples of companies applying *blockchain* and showing its value. The more so, it emphasizes that the *blockchain* publications are usually prognostic, where the technology potential capabilities are widely covered, but discussions about how *blockchain* can improve the enterprise's efficiency are still lacking. It can be noted that the focus of the reviewed publications is on what can happen if the *blockchain* is massively implemented at enterprises. Our studies intend to demonstrate how the *blockchain* technology choice can increase enterprise's efficiency and what value it could bring to the enterprise that applies it.

The paper [3] also highlights a shortage of articles that examine the consequences of *blockchain* applications for entrepreneurs in detail, describing their entrepreneurial aspects. Such views are also shared by other researchers [4–5]. The authors agree with the potentially powerful *blockchain* technology abilities and set the main problems for entrepreneurs in the *blockchain* application.

Thus, with such a lack of publications and discussion of entrepreneurial aspects of value creation for *blockchain* companies, the research authors intend to show how the research helps bridge the identified knowledge gap between the potential areas of *blockchain* technology application and the necessary configuration of enterprise resources.

On the other hand, the literature review analysis illustrates that the *blockchain* technology competitiveness is displayed via technology selection. It was revealed that approaches to the *blockchain* technology application could be implemented according to two central schemes: “technology first – problem second”, or “problem first – technology second”. However, the studies proved that enterprises dealing with extensive experience in implementing *blockchain* technology tools, as a rule, operate according to the second scheme. At the same time, the corresponding problem is considered, followed by the process of justifying the solution to the problem through *blockchain*. The researchers note that this is the most effective approach [6–8].

The research purpose and relevance. The research purpose is to bridge the knowledge gap between potential *blockchain* technology application areas and the necessary configuration of enterprise resources. That will allow the company to apply *blockchain* technology as a useful resource for solving problems when increasing the enterprise's competitiveness. The research relevance proves that if an enterprise strives to increase its competitiveness, it should apply *blockchain* technology and other resources.

Such an approach allows considering *blockchain* technology from a strategic point of view for enterprises interested in increasing

competitiveness by this technology. Moreover, the necessary processes for choosing the technology *blockchain* should recognize that it is best suited to solve a specific problem.

Statement of the primary research material. The blockchain features in increasing enterprise competitiveness. The paper [8] notes that *blockchain* technologies underlying the *Bitcoin* do not provide for separate currency information storage. Moreover, it is noted that any information that requires a third party (an intermediary to verify, e.g., a bank) can theoretically be stored in a *blockchain*. This approach allows making it independent of such an intermediary. Based on this, the [9] defines the *blockchain* far broadly and presents it as a value exchange network with serious potential for the information decentralized storage and transmission. Finally, the [10] formulates the *blockchain* features for analyzing its applications in the Chinese stock crowdfunding market. Based on those studies, we may note such technology's main features and make explanations as a comparative analysis.

Distributed ledger software and transparency. A publicly available list of transactions (data exchange) allows each partner in the network to have access to each transaction made, making the system transparent.

Decentralized data management. Each peer user of the system has the authority to add data to the database, i.e., make transactions. That means that there is no user with more system rights than any other.

Data security, protection against unauthorized access, falsification, and data integrity. The *blockchain* has the storing data architecture to be immutable and protected from unauthorized access – the *blockchain*'s decentralized nature makes the system overly complicated by unfriendly users.

High performance. Checking balances and completing transactions in a *blockchain* system could theoretically be instant.

There is no risk of centralized failures. The decentralized information storage system eliminates the risk of data loss and downtime due to a centralized unit (e.g., of a bank).

Flexibility and reliability. Programmable *blockchain* enhances flexibility and reliability in a wide variety of application scenarios.

Inability to make changes to the system by an individual participant, which eliminates fraud. Such an approach eliminates successful hacker attacks on the *blockchain* system.

Lack of intermediaries in transactions. All operations with money, documents, and any critical information are currently performed via intermediaries, i.e., those operations require confirmation by notaries, banks, or government agencies. Unlike the existing practice, *blockchain* technology does not have a central authority, which means that the system participants check all operations themselves, which significantly simplifies the process and eliminates the authorities and credit organizations' need for control. Those are the fundamental advantages of such a system.

However, like any system, *blockchain* technology has advantages and disadvantages that can provoke risky situations. Such disadvantages include the following:

- the ever-growing information volume requires powerful computing tools;
- it is evident that with the introduction of *blockchain* technology to the areas of everyday life will crowd out such specialists as accountants, notaries, etc., with simultaneous demand increase for entirely new professions, i.e., there will be a change in the labor market;
- tax services see the *blockchain* as a way of tax evasion; the central bank suspects that shadow funds are cashing out via cryptocurrency; special services suspect terrorism financing.

Like any innovation, *blockchain* technology generates a mass of disputes. However, researchers agree that *blockchain* technology is one of the essential inventions in recent decades, changing many life areas. This technology has the future.

The *blockchain* technology application. Studies show that hype and a low level of understanding of *blockchain* technology are the main reasons for applying this to many

poorly suited problems or not appropriate. In [6], the author claims that *blockchain* is near the hype cycle's peak for new technologies and indicates that those technology expectations are currently exaggerated. That often significantly slows down many start-up companies with hypothetical cases of *blockchain* application using growing hype for their marketing benefits. Concerning specific areas of the blockchain technology application, literature sources do not indicate which areas are ultimately the best to apply *blockchain* technology, except, perhaps obvious, in currency application cases, as is the case with *Bitcoin*. However, there are many publications today aiming to reflect and list possible application cases for *blockchain* technologies. The author in [7] hardly fully explores such technology's abilities. He claims that there are "potentially countless" *blockchain* applications that underlie its paradigm. On the other hand, a list of software focuses today on the *blockchain* technology application.

Simultaneously, although the lists of application areas may seem very different, there is a consensus about which prominent application areas are based on today's *blockchain* application. Such applications division usually includes four categories. Those four most consistent categories further expand the subcategories creating an ordered list of their application areas. Let us note and brief those categories.

1. Finance. The *blockchain* technologies form a distributed ledger software and various financial services. The main focus is on the original *blockchain* application, the - *Bitcoin*, and an alternative application to create their financial institutions' *blockchain* software.

2. Ownership. The *blockchain* technologies create smart and autonomous ownership software. Intellectual property allows checking, programming, and trading by the *blockchain*, the ownership of its physical and non-physical components. Real-life examples of smart property include vehicles, telephones, and homes that can be activated, deactivated, tracked, and maintained.

3. Law. Here the *blockchain* technologies create programmable and

self-executing contracts. They discussed the concept of decentralized autonomous corporations (*DAC*), decentralized autonomous organizations (*DAO*), providing opportunities for authors to expand ownership. The *blockchain* technology in real estate allows for unprecedented updates on how relevant ownership records are stored and generated.

4. Identity. Here the *blockchain* technologies formulate programmable and self-executing contracts. The concept of *blockchain* identity applications is introduced, allowing continuous ID verification, authorization, and managing contracts that lead to significant process efficiency of real identity and reduction of different fraud.

Implementation of *blockchain* technology in Ukraine. Nowadays, Ukraine partially applies *blockchain* technology at the State Land Cadastre, e.g., the abstract verification process. At the second and third stages of cadastral *blockchain*-ization, the existing database will be transferred to the distributed ledger, followed by hashing all the ongoing transactions. The State register of property rights to real estate is next in line.

Prospects for *blockchain* technology development. As previously reported, *blockchain* technology has several undeniable advantages. Quite interesting prospects appear when such technology is introduced worldwide. Meanwhile, meaning to develop a digital economy inevitably leads to the consideration of new directions.

Blockchain technology allows for solving several significant problems at once. Let us note the major ones:

- a significant time reduction for financial procedures;
- material costs reduction due to absence of powerful servers, expensive complexes for data storage;
- depriving the monopoly of large companies trying to manipulate the market at the expense of large capital.

The digital economy specialists predict exemption from corruption, exclusion of money fraud, and other financial crimes. According to them, the system forces the

transparency of all the users to abide by the law - as any operation is open. Such prospects become critical for the state due to the lack of a legally regulated scheme for switching to *blockchain* technology.

Conclusions

The analysis results of distributed ledger technologies (*blockchain*) application in various spheres of the economy, finance, and social and economic life showed that *blockchain* technology is of undeniable interest. Many financial companies, banks, enterprises, and exchanges announced the formation of special projects for the study and development of such technology of the digital economy. The attention to *blockchain* technology has sustainable increase trends.

However, there are no standards and legal relations in such a technology application; for this reason, some serious market participants have united consortia to form standards for practical implementation and technology application. There have been invested over two billion dollars in the past three years to study such technology and its application possibilities in financial services.

The paper discloses the aspects outlining the *blockchain* as a multifunctional

information system designed to count various assets. There were presented analyses of the technology's significant advantages and disadvantages, which still exist today and demand a separate study.

The paper reveals the prospects for this technology in various sectors of the economy, finance, and others beyond economic areas. Based on the study, the promising areas of technology development in Ukraine and worldwide were identified.

The conducted research also helps eliminate the identified knowledge gap between the potential areas of the *blockchain* technology application and the necessary configuration of enterprise resources. It is also shown that it allows increasing enterprise efficiency by *blockchain* technology and other enterprise resources. Using the proposed approach, when the enterprises apply *blockchain* and other resources to increase their performance, the research authors emphasize the resource configurations' relevance.

The obtained research results show that although the *blockchain* is a resource itself; however, internal and external factors aim to make it a valuable resource for an enterprise.

Bibliography

1. Nakamoto S. Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System. URL: <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf>
2. Bjørnstad M.V., Harkestad J.G., Krogh S.A. What are the Blockchain Applications? Use Cases and Industries Utilizing Blockchain Technology. Project Thesis – Blockchain Technology, NTNU, 2016. URL: <http://www.blockchaintechnologies.com/blockchain-applications>
3. Allen D.W. Discovering and developing the blockchain cryptoeconomy. *SSRN Electronic Journal*, 2017. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2815255
4. Alvarez S.A., Busenitz L.W. The entrepreneurship of resource-based theory. *Journal of management*, 2001, 27(6), p. 755–775.
5. Davidson S., De Filippi P., Potts J. Economics of blockchain. *SSRN Electronic Journal*, 2016. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2744751
6. Dierickx I., Cool K. Asset stock accumulation and the sustainability of competitive advantage: reply. *Management Science*, 1989, 35(12).
7. Blockstack. A New Internet for Decentralized Apps, 2017. URL: <https://blockstack.org/>
8. Bryman A. Of methods and methodology. *Qualitative Research in Organizations and Management: An International Journal*, 2008, 3(2), p. 159–168.
9. Mougayar W. The Business Blockchain: Promise, Practice, and Application of the Next Internet Technology. Hoboken: John Wiley & Sons, 2016, 208 p.
10. Zhu H., Zhou Z.Z. Analysis and outlook of applications of blockchain technology to equity crowdfunding in China. *Financial Innovation*, 2017, 2(1), p. 29.

References

1. Nakamoto, S. Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System. Available at: <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf>
2. Bjørnstad, M.V., Harkestad, J.G. and Krogh, S.A. (2016). What are the Blockchain Applications? Use Cases and Industries Utilizing Blockchain Technology. Project Thesis - Blockchain Technology, NTNU. Available at: <http://www.blockchaintechnologies.com/blockchain-applications>
3. Allen, D.W. (2017). Discovering and developing the blockchain cryptoeconomy. *SSRN Electronic Journal*. Available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2815255
4. Alvarez, S.A. and Busenitz, L.W. (2001). The entrepreneurship of resource-based theory. *Journal of management*, 27(6), pp. 755-775.
5. Davidson, S., De Filippi, P. and Potts, J. (2016). Economics of blockchain. *SSRN Electronic Journal*. Available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2744751
6. Dierickx, I. and Cool, K. (1989). Asset stock accumulation and the sustainability of competitive advantage: reply. *Management Science*, 35(12).
7. Blockstack (2017). A New Internet for Decentralized Apps. Available at: <https://blockstack.org/>
8. Bryman, A. (2008). Of methods and methodology. *Qualitative Research in Organizations and Management: An International Journal*, 3(2), pp. 159-168.
9. Mougayar, W. (2016). The Business Blockchain: Promise, Practice, and Application of the Next Internet Technology. Hoboken, John Wiley & Sons, 208 p.
10. Zhu, H. and Zhou, Z.Z. (2017). Analysis and outlook of applications of blockchain technology to equity crowdfunding in China. *Financial Innovation*, 2(1), p. 29.

BLOCKCHAIN INNOVATIVE TECHNOLOGY AS A COMMUNICATION BASIS FOR THE DIGITAL ECONOMY FORMATION

Gennady Shvachych, National Metallurgical Academy, Dnipro (Ukraine).

E-mail: sgg1@ukr.net

Olena Kholod, Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine).

E-mail: mediana@duan.edu.ua

Volodymyr Busygin, University of Finance, Business and Entrepreneurship (VUZF), Sofia (Bulgaria).

E-mail: busygin2009@gmail.com

DOI: 10.32342/2074-5354-2020-2-53-5

Key words: *blockchain, innovative technologies, digital economy, information technologies, electronic transactions, cryptocurrency, distributed data.*

The paper shows the analysis results of distributed ledger technologies (*blockchain*) application in various spheres of the economy, finance, and social and economic life showed that *blockchain* technology is of undeniable interest. It is shown that *blockchain* technology has drawn undisputed interest and attention. In 2016, several financial companies, banks, enterprises, and exchanges announced the formation of special projects for the study and development of such technology. The paper shows that *blockchain* technology is one of the most discussed in the digital economy development, and the attention for *blockchain* technology has sustainable increase trends. Particularly, to study the possibilities of *blockchain* technology, many large financial companies have formed entire teams. It is shown that there are now no standards and legal relations for such technology; therefore, some serious market

participants united in consortia to form standards for such technology practical implementation and application. There have been invested over two billion dollars in the past three years to study such technology and its application possibilities in financial services.

The paper discloses the aspects outlining the *blockchain* as a multifunctional information system designed to count various assets. There were presented analysis of the technology's significant advantages and disadvantages, which still exist today and demand a separate study.

The paper reveals the prospects for this technology in various sectors of the economy, finance, and others beyond economic areas. Based on the study, the promising areas of technology development in Ukraine and worldwide were identified.

It is noted that the digital economy and *blockchain* technology, in particular, is a way that can transform many areas of human life. Of course, the blockchain mass introduction and the transition to a digital economy would mean a real scientific and technological revolution for any country. It may be mean market free of speculators, business without intermediaries, state apparatus without bureaucrats, continuous trust, openness, and transparency. However, it is necessary to consider expediency, assess risks, watch safety, and train personnel in each case.

The conducted research also helps eliminate the identified knowledge gap between the potential areas of the *blockchain* technology application and the necessary configuration of enterprise resources. It is also shown that it allows increasing enterprise efficiency by *blockchain* technology and other enterprise resources.

Одержано 3.09.2020.

УДК 338.439.62

DOI: 10.32342/2074-5354-2020-2-53-6

О.Ю. БОЧКО,

доктор економічних наук, професор
Національного університету «Львівська політехніка»
orcid.org/0000-0003-3422-4654

Н.Я. РОЖКО,

кандидат економічних наук, доцент
Тернопільського національного технічного університету імені І. Пулюя
orcid.org/0000-0002-1400-9503

Н.М. ВАСИЛЬЦІВ,

кандидат економічних наук, доцент
Національного університету «Львівська політехніка»
orcid.org/0000-0002-4127-2163

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК СКОРОЧЕННЯ ЛАНЦЮГІВ ПОСТАЧАННЯ ТА SCM НА РИНКУ ОВОЧІВ ТА ФРУКТІВ

Обґрунтовано необхідність скорочення ланцюгів постачання на ринку овочів та фруктів з кількох причин: продукція швидко псується та має короткий термін придатності; зменшення витрат на логістику. Досліджено ланцюг постачання на ринку овочів та фруктів, який включає в себе введення в сільськогосподарське виробництво; сільськогосподарське виробництво садівницької продукції; первинне зберігання та переробку харчових продуктів; дистрибуцію. Здійснено аналіз ланцюгів постачання, орієнтований на усунення бар'єрів на шляху виробництва овочів та фруктів. Встановлено, що скорочення ланцюга постачання на ринку овочів та фруктів забезпечує: істотне поліпшення якості продукції; економію коштів та зниження витрат; збільшення рівня продажів та інвестицій. Доведено взаємозв'язок скорочення ланцюгів постачання та SCM на ринку овочів та фруктів. Мета скорочення ланцюгів постачання: забезпечити, щоб потрібний продукт був у потрібному місці в потрібний час і в потрібній кількості. Основними показниками роботи, які демонструють, наскільки ефективний ланцюг постачання, є: рівень наявності, який відображає дефіцит у точках споживання; запаси. Обґрунтовано застосування SCM, що охоплює весь цикл закупівлі сировини, виробництва і розповсюдження товару та гарантує можливість вирішити декілька завдань одночасно: скоротити цикл планування і збільшити його горизонти; оптимізувати витрати та визначити контрагентів і відповідний обсяг товарів у закупівлі; вивести відносини з постачальниками і суміжними підприємствами в режим реального часу; знизити витрати виробництва. Для реалізації якісної ініціативи щодо ощадливого SCM необхідно розуміти, обговорювати і документувати бізнес-процеси, інструменти та інформаційні системи. Авторами досліджено основні складові скорочення ланцюгів постачання, серед яких система планування поточного та стратегічного попиту на ринку овочів та фруктів для Source, Make, Deliver, Return. Також встановлено, що для скорочення ланцюга постачання необхідна потужна координація.

Ключові слова: SCM, скорочення ланцюга постачання, ринок овочів та фруктів, учасники, споживачі.

Обоснована необхідність скорочення ланцюгів поставок на ринку овочів та фруктів по декільком причинам: продукція швидко портиться і має короткий термін придатності; зменшення витрат на логістику. Досліджено ланцюг поставок на ринку овочів та фруктів, який включає в себе введення в сільськогосподарське виробництво; сільськогосподарське виробництво садоводчеської продукції; первинне зберігання та переробку харчових продуктів; дистрибуцію. Здійснено аналіз ланцюгів поставок, орієнтований на усунення бар'єрів на шляху виробництва овочів та фруктів. Встановлено, що скорочення ланцюгів поставок на ринку овочів та фруктів забезпечує: суттєве покращення якості продукції; економію коштів та зменшення витрат; збільшення рівня продажів та інвестицій. Доведено зв'язок скорочення ланцюгів поставок та SCM на ринку овочів та фруктів. Мета скорочення ланцюгів поставок: забезпечити, щоб потрібний продукт був у потрібному місці в потрібний час та в потрібній кількості. Основними показниками роботи, які демонструють, наскільки ефективною є ланцюг поставок, є: рівень наявності, що відображає дефіцит в точках споживання; запаси. Обґрунтовано застосування SCM, яке охоплює весь цикл закупки сировини, виробництва та розповсюдження товару та гарантує можливість вирішити декілька завдань одночасно: скоротити цикл планування та збільшити його горизонт; оптимізувати витрати та визначити контрагентів та відповідний обсяг товару для закупки; налагодити відносини з постачальниками та сусідніми підприємствами в режимі реального часу; знизити витрати на виробництво. Для реалізації якісної ініціативи по бережливому SCM необхідно розуміти, обговорювати та документувати бізнес-процеси, інструменти та інформаційні системи. Авторами досліджено основні складові скорочення ланцюгів поставок, серед яких система планування поточного та стратегічного попиту на ринку овочів та фруктів для Source, Make, Deliver, Return. Також встановлено, що для скорочення ланцюга поставок необхідна потужна координація.

Ключові слова: *SCM, скорочення ланцюга поставок, ринок овочів та фруктів, учасники, споживачі.*

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Складність агропродовольчого бізнесу в Україні полягає, перше, в тому, що виробник не може самостійно вивчати справжні потреби споживача, адже він частіше не контактує з кінцевим споживачем напряму. Фермер може це робити через учасників ланцюга постачання, але відносини в цьому ланцюгу постачання є дуже запутаними та непрозорими. Крім того, в ланцюгах постачання постійно трапляються конфлікти між їх учасниками. Важливо відзначити, що економія в управлінні ланцюгами постачання забезпечується скороченням ланцюгів постачання. Як наслідок, комплексний підхід вкрай важливий для будь-яких ініціатив щодо оптимізації ланцюгів постачання. Отже, виникає необхідність визначення ціннісного підходу до скорочення ланцюгів постачання. Досить важливо дослідити скорочення ланцюгів постачання на ринку овочів та фруктів, оскільки така продукція швидко псується та має короткий термін придатності,

а тому скорочення ланцюгів постачання матиме важливе значення.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблеми та перспективи розвитку ринку овочів та фруктів в Україні та світі досліджує багато фахівців: І.М. Копич, О.О. Нестуля, В.В. Апопій, П.Ю. Балабана [2]. Вітчизняні та закордонні вчені також порушували і досліджували питання управління ланцюгами, зокрема серед зарубіжних нам відомі такі: М. Ліндерс, Ф. Джонсон, А. Флінн, Г. Фірон [4]. Серед вітчизняних науковців, які вивчали процеси, пов'язані з формуванням і управлінням ланцюгами постачання, варто відзначити Є. Крикавського [3], Н. Тюрину [10], Н. Чухрай [11]. У працях цих вчених детально проаналізовано природу такого явища, як синергія в ланцюгах постачання, та розглянуто фактори, які зумовлюють зміну їх характеристик. Проте, незважаючи на глибину наукових досліджень, існує низка невирішених проблем, пов'язаних зі скороченням ланцюгів постачання на ринку овочів та фруктів.

Формування цілей статті (постановка завдання). Довести необхідність скорочення ланцюгів постачання на ринку овочів та фруктів та встановити цінність такого підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Процес управління ланцюгами постачання (Supply Chain Management, SCM) забезпечує рух сировини, компонентів і готової продукції підприємства для зв'язку між собою системою закупівель, виробництва і продажів. Її успішність оцінюється за трьома критеріями: працездатність (забезпечення роботи без зривів), скорочення витрат і скорочення часу оборотності одиниці продукції всередині системи. Складність управління ланцюгами постачання пов'язана з тим, що воно включає в себе велику кількість учасників, контроль за якими здійснювати досить важко. Таким чином, необхідно скоротити ланцюг постачання.

При цьому доцільно звернути увагу на зменшення витрат у ланцюзі постачання продукції. Проте для початку доцільно чітко розмежувати, що становить структуру ланцюга постачання. Отже, ланцюг постачання на ринку овочів та фруктів включає в себе (рис. 1):

- введення в сільськогосподарське виробництво, тобто вкладення природних ресурсів, таких як земля та вода; людські ресурси, такі як праця; і зовнішні введення, такі як насіння, добрива, пестициди та механізовані транспортні засоби;
- сільськогосподарське виробництво садівницької продукції;
- первинне зберігання та переробку харчових продуктів, наприклад, охолодження та заморожування (швидкопсувні продукти), консервування (наприклад, овочі);
- дистрибуцію, транспортування і торгівлю, наприклад, транспортування вантажівкою від ферми до місцевого ринку або від місця пакування до складу або літаком до іншої країни.

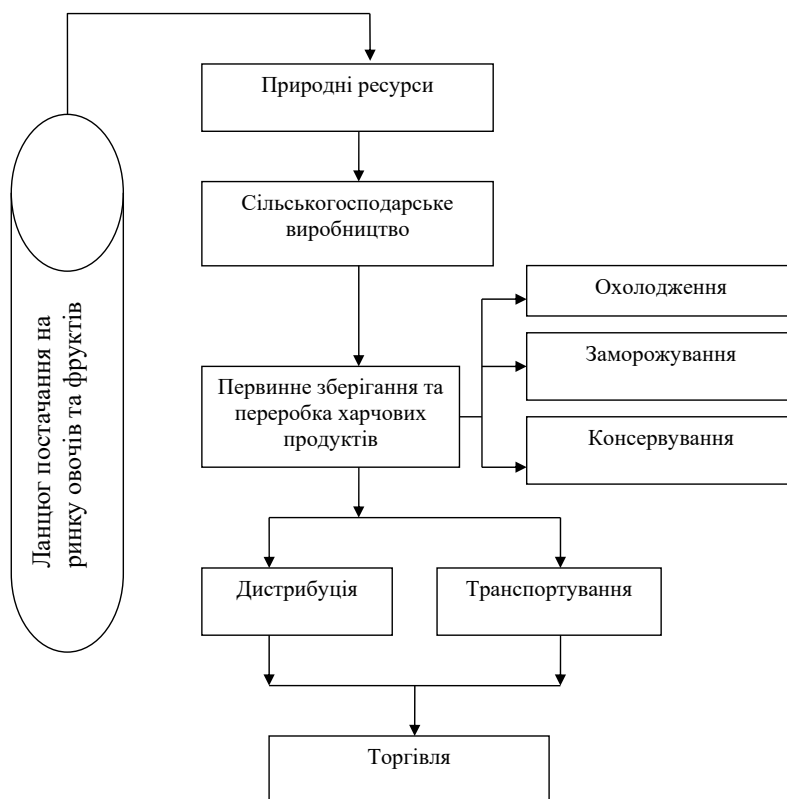


Рис. 1. Ланцюг постачання на ринку овочів та фруктів (сформовано авторами)

Основними перешкодами на шляху постачання фруктів та овочів є технічні обмеження, які впливають на рівень якості продукції (що скорочує продажність); інфраструктурний дефіцит, що впливає на виробництво (наприклад, погане зрошення); проблеми зі зберіганням та переробкою після збирання (наприклад, неналежна холодильна потужність); транспортні труднощі (наприклад, погані дороги). Усе це призводить до скорочення обсягів продукції, виробники і постачальники виявляються ненадійними, такими, що не в змозі виконати великі замовлення покупців та задовольнити попит на ринку овочів та фруктів (табл. 1).

Отже, скорочення ланцюга постачання на ринку овочів та фруктів забезпечує:

- істотне поліпшення якості продукції;
- економію коштів та зменшення витрат;
- збільшення рівня продажів та інвестицій.

Важливе значення для скорочення ланцюга постачання має SCM, що охоплює весь цикл закупівлі сировини, виробництва і розповсюдження товару. Управління ланцюгами постачання являє собою процес планування, виконання та

контролю з точки зору зниження витрат потоку сировини, матеріалів, незавершеного виробництва, готової продукції, сервісу і пов'язаної інформації від точки зародження заявки на продукцію до точки споживання (включаючи імпорт, експорт, внутрішні та зовнішні переміщення), тобто до повного задоволення вимог клієнтів.

Застосування SCM гарантує можливість вирішити декілька завдань одночасно:

- скоротити цикл планування і збільшити його горизонти через надходження своєчасної і надійної інформації;
- оптимізувати витрати, адже правильно сформований ланцюг допоможе своєчасно визначити контрагентів і відповідний обсяг товарів у закупівлі;
- вивести відносини з постачальниками і суміжними підприємствами в режим реального часу;
- знизити витрати виробництва за допомогою оптимізації і зменшення непотрібних запасів, а також швидкого обміну даними з контрагентами.

У межах цього процесу уточнюються джерела постачання та час, проводиться узагальнення і розстановка пріоритетів у споживчому попиті, плануються запаси, визначаються вимоги до системи дистрибуції, а також обсяги виробництва, по-

Таблиця 1

Аналіз ланцюгів постачання, орієнтований на усунення бар'єрів на шляху виробництва овочів та фруктів

Крок у ланцюзі постачання продовольства	Перешкоди на шляху виробництва овочів та фруктів
Вкладення в сільськогосподарське виробництво	Доступ до кредитів для фермерів
	Доступ до технічної допомоги та інфраструктури (наприклад, зрошення, транспорт, підтримка сільського господарства)
	Здатність відповідати стандартам якості як для внутрішнього, так і для експортного ринків (зокрема міжнародним стандартам відповідно до Угоди про санітарні та фітосанітарні заходи)
Сільськогосподарське виробництво	Здатність відповідати роздрібним стандартам щодо безпечності харчових продуктів
Первинне зберігання та переробка харчових продуктів	Доступ до відповідного сховища для підтримки якості овочів та фруктів, включаючи доступ до відповідної технології (наприклад, холодильна, контрольована атмосфера)
	Можливість інвестувати в дрібномасштабну обробку фруктів та овочів, щоб збільшити вартість та покращити термін зберігання (наприклад, заморожування, консервування)
Дистрибуція, транспорт і торгівля	Наявність відповідної транспортної інфраструктури

стачання сировини / матеріалів і готової продукції.

Рішення, які стосуються скорочення ланцюга постачання та управління, приймаються також на одному етапі. Ці процеси дозволяють знайти баланс між попитом і постачаннями для вироблення дій, які найкраще відповідають складовим Source, Make, Deliver, Return, які розглянемо більш детально (рис. 2).

Source (закупівлі). Система закупівель включає в себе управління постачанням, здійснення оцінки та вибору постачальників, перевірку якості постачання, укладання контрактів з постачальниками. Також сюди можна віднести процеси, пов'язані з отриманням матеріалів, приміром: придбання, транспортування, вхідний контроль, отримання товару. Важливо зауважити, що дії з управління закупівлями мають відповідати стратегічному або поточному попиту.

Make (виробництво). Характерним для виробництва є виконання і управління структурними елементами make, що передбачає контроль за технологічними змінами, управлінням виробничими потужностями (обладнанням, будівлями тощо), виробничими циклами, якістю

виробництва, графіком виробничих змін і т. д. Визначаються також специфічні процедури: власне виробничі процедури та цикли, контроль якості, пакування, зберігання і випуск продукції (внутрішньо-підприємницька логістика). Усі складові процесу переробки вихідного продукту в готову продукцію також мають відповідати стратегічному або поточному попиту.

Deliver (доставка). Цей процес складається з управління замовленнями, складом і транспортуванням. Управління замовленнями включає в себе створення і реєстрацію замовлень, формування вартості, вибір конфігурації товару, а також створення і ведення клієнтської бази поряд з підтриманням бази даних товарів і цін, управління дебіторами і кредиторами. Управління складом передбачає набір дій з підбору і комплектації, пакування, створення спеціального пакування / ярлика для клієнта і відвантаження товарів. Усі ці процеси, включаючи управління запасами, транспортуванням і дистрибуцією, мають бути приведені у відповідність до стратегічного або поточного попиту.

Return (повернення). У контексті цього процесу визначаються структурні елементи повернення товарів (дефектних,

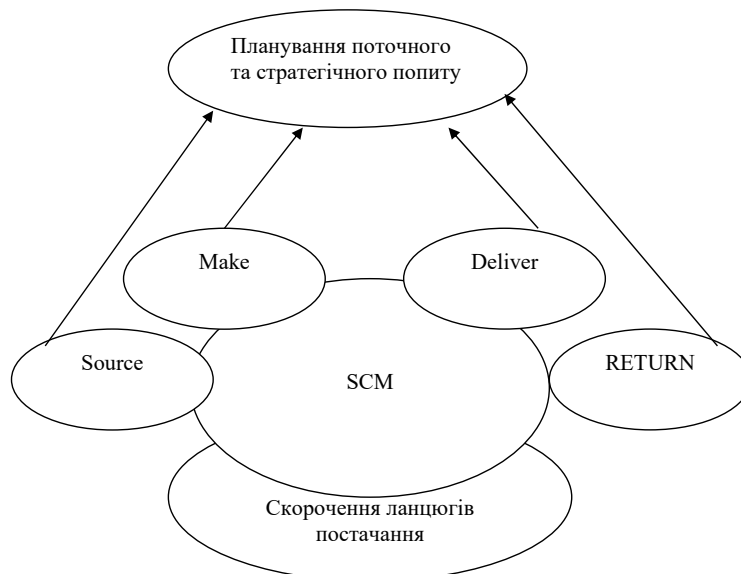


Рис. 2. Складові скорочення ланцюгів постачання в SCM (сформовано авторами)

зайвих, у яких закінчився термін придатності) як від make до source, так і від deliver: визначення стану продукту, його розміщення, запит на авторизацію повернення, складання графіка повернень, направлення на знищення і переробку. До цих процесів також включають певні елементи післяпродажного обслуговування.

Відзначимо, що окремі вчені [7] називають вищевказані складові етапами і додають ще один етап – планування. Ми ж вважаємо такий підхід неточним, оскільки плануванню підпорядковуються всі вищевказані складові, тобто процес планування є характерним для Source, Make, Deliver, Return. Отже, SCP включає в себе стратегічне планування ланцюжка постачання або бізнес процесів в окремих ланках.

Як наслідок, для скорочення ланцюга постачання необхідна потужна координація. Бар'єри, які з часом з'являються між усіма етапами ланцюгів постачання і всіма відділами, мають усуватися хоча б частково для більшого розуміння на рівні компанії в цілому. Ключову роль тут відіграє залучення співробітників. Для реалізації якісної ініціативи щодо ощадливого SCM необхідно розуміти, обговорювати і документувати бізнес-процеси, інструменти та інформаційні системи. Зробити всі ці складові максимально прозорими для кожного члена організації неможливо, але чітко розуміти і бачити систему мають хоча б ключові координатори проекту, що представляють різні відділи. Документація надзвичайно важлива для успіху цього процесу. У цілому управління змінами – ключова складова успішної ініціативи щодо ощадливого управління, оскільки воно часто передбачає певну реструктуризацію робочої сили.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у

цьому напрямі. Оптимізація ланцюга постачання – одне з ключових завдань, яке може стояти перед власниками бізнесу. Якщо систематизувати всі процеси і зробити існуючі алгоритми оптимальними / мінімальними, можна заощадити чимало часу і коштів. Клієнти обов'язково оцінять, якщо товар буде доставлений їм своєчасно, з урахуванням існуючої потреби і певних умов. Крім того, оптимізація відкриває нові можливості для скорочення витрат і збільшення обсягу продажів.

Оптимізувати ланцюг постачання своїми силами досить складно. Важливо глибоко досліджувати ринок у рамках окремого напрямку і обрати краще рішення щодо закупівлі, а також фінансування.

Мета скорочення ланцюгів постачання: забезпечити, щоб потрібний продукт був у потрібному місці в потрібний час і в потрібній кількості. Основними показниками роботи, які демонструють, наскільки ефективний ланцюг постачання, є: рівень наявності, який відображає дефіцит у точках споживання; запаси. При цьому пропонуємо застосування SCM, що охоплює весь цикл закупівлі сировини, виробництва і розповсюдження товару.

Основними умовами скорочення ланцюгів постачання є система планування поточного та стратегічного попиту на ринку овочів та фруктів для Source, Make, Deliver, Return. Також вважаємо, що для скорочення ланцюга постачання необхідна потужна координація.

Перспективою подальших наукових досліджень у цій сфері є більш ґрунтовне вивчення системи поточного та перспективного планування попиту на кожній з пропонованих складових скорочення ланцюгів постачання: Source, Make, Deliver, Return.

Список використаної літератури

1. Гетьма Н.Т. Заплутаний ланцюг постачання овочів та фруктів: виробник не розуміє споживача. URL: <https://infoindustria.com.ua/zaplutaniy-lanczyug-postavok-ovochiv-ta-fruktiv-virobnik-ne-rozumi%d1%94-spozshivacha/> (дата звернення 14.06.2019).
2. Копич І.М., Нестуля О.О. та ін. Внутрішня торгівля України: проблеми і перспективи розвитку: монографія / за ред. В.В. Апопії, П.Ю. Балабана. Львів: Новий світ-2000, 2014. 565 с.

3. Крикавський Є.В., Похильченко О.А., Фалович В.А. Ланцюг постачання – ex adverso традиційного підприємства. *Наукові записки Львівського університету бізнесу та права*. 2014. № 12. С. 297–311.
4. Линдерс М., Джонсон Ф., Флинн А., Фирон Г. *Управление закупками и поставками*. М.: ЮНИТИ_ДАНА. 2007. 751 с.
5. Меджибровська Н.С. *Формування систем електронного постачання промислових підприємств*. Одеса: Пальміра, 2011. 272 с.
6. Мельник І.В. Тенденції розвитку українського ринку соків. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/tendencii-rozvitku-ukrainskogo-rinku-sokiv.html> (дата звернення 14.06.2020).
7. Овчаренко Г.С., Рудківський О.А. Управління ланцюгами постачання підприємства на основі системи SCM. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2011. № 3. Т. 1. С. 138–142 URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2011_3_1/138-142.pdf (дата звернення 14.07.2020).
8. Писаренко В.В. Маркетинг овощной продукции (методические и практические аспекты): Состояние производства овощей в Украине. URL: https://agromage.com/stat_id.php?id=321 (дата звернення 12.09.2019 р.)
9. Сухий П.О., Заячук М.Д. Сучасний стан та перспективи розвитку овочівництва в Україні. *Ученые записки Таврич. нац. Ун-та им. В.И. Вернадского*. 2012. № 3. С. 38–48.
10. Тюріна Н. М., Гой І.В., Бабій І.В. *Логістика: навч. посіб.* К.: Центр учбової літератури, 2015. 392 с.
11. Чухрай Н.І., Матвій С.І. Перепроекування логістичних бізнес-процесів у ланцюгах постачання *Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка» «Логістика»*. 2014. № 811. С. 403–414.
12. Якимішин Л.Я. Електронні ланцюги поставок товарів повсякденного попиту. *Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка» «Логістика»*. Львів, 2011. № 706. С. 193–197.

References

1. Hetma, NT. Zaplutanyi Lantsiuh Postachannia Ovochiv Ta Fruktiv Vyrobnyk Ne Rozumiie Spozhyvacha [Tangled chain of fruit and vegetables supply: producers do not understand consumers]. Available at: <https://infoindustria.com.ua/zaplutaniy-lancyug-postavok-ovochiv-ta-fruktiv-virobnik-ne-rozumi%dl%94-spozhyvacha/>
2. Копыч, I.M., Nestulia, O.O. et. *Vnutrishnia torhivlia Ukrainy: problemy i perspektivy rozvytku* [Ukraine's domestic trading: problems and prospects of development]. Lviv: Novyi svit, 2000, 2014. 565 p.
3. Krykavskiy, Ye.V., Pokhylchenko, O.A., Falovych, V.A. *Lantsiuh postachannia - ex adverso tradytsiinoho pidpriemstva* [Supply chain - ex adverso traditional enterprise]. *Naukovi zapysky Lvivskoho universytetu biznesu ta prava* [Scientific works of Lviv University of Business and Law]. 2014, no 12, pp. 297-311.
4. Lynders, M., Dzhonson, F., Flynn, A., Fyron, H. *Upravlenye zakupkamy y postavkamy* [Management of purchases and supplies]. М.: YuNYTY-DANA, 2007. 751 p.
5. Medzhybrovska, N.S. *Formuvannia system elektronnoho postachannia promyslovykh pidpriemstv* [Establishment of a system of online supply of industrial enterprises]. Odessa: Palmira, 2011. 272 p.
6. Melnyk, I.V. *Tendentsii rozvytku ukrainskoho rynku sokiv* [Tendencies of development of the Ukrainian market of juice]. Available at: <http://magazine.faaf.org.ua/tendencii-rozvitku-ukrainskogo-rinku-sokiv.html>
7. Ovcharenko, H.S., Rudkivskiy, O.A. *Upravlinnia lantsiuhamy postachannia pidpriemstva na osnovi systemy SCM* [Management of enterprise's supply chains basing on SCM system]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu* [Journal of Khmelnytskyi

National University]. 2011, no. 3, vol. 1, pp. 138-142. Available at: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2011_3_1/138-142.pdf

8. Pysarenko, V.V. *Marketing ovoshchnoi produktsyy (metodycheskye y praktycheskye aspekty): Sostoianye proizvodstva ovoshchei v Ukraine* [Marketing of vegetable products (methodic and practical aspects): Conditions of vegetables production in Ukraine]. Available at: https://agromage.com/stat_id.php?id=321

9. Sukhyi, P.O., Zaiachuk, M.D. *Suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku ovochivnytstva v Ukraini* [Current conditions and prospects of vegetable growing development in Ukraine]. *Uchenye zapysky Tavrych. nats. Un-ta im. V.Y. Vernadskoho* [Scientific works of Tavria National University named after V.I. Vernadskyi]. 2012, no 3, pp. 38-48.

10. Tiurina, N.M., Hoi, I.V., Babii, I.V. *Lohistyka* [Logistics]. **К.: Tsentр uchbovoi literatury**, 2015. 392 p.

11. Chukhrai, N.I., Matvii, S.I. *Pereproektuvannia lohistychnykh biznes-protsesiv u lantsiuhakh postachannia* [Re-projecting of logistic business-processes in supply chains]. *Visnyk NU "Lvivska politekhnika". "Lohistyka"* [Journal of Lviv Polytechnic National University "Logistics"]. 2014, no. 811, pp. 403-414.

12. Iakymyshyn, L.Ya. *Elektronni lantsiuihy postavok tovariv povsiakdennoho popytu* [Online chains of supply of everyday use products]. *Visnyk NU "Lvivska politekhnika". "Lohistyka"* [Journal of Lviv Polytechnic National University "Logistics"]. Lviv, 2011, no. 706, pp. 193-197.

DEPENDENCE BETWEEN THE SHORTENING OF SUPPLY CHAINS AND SCM AT THE MARKET OF VEGETABLES AND FRUIT

Olena Yu. Bochko, Lviv Polytechnic National University, Lviv (Ukraine).

E-mail: Bochkoolena@ukr.net

Nataliya Ya. Rozhko, Ternopil Ivan Pului National Technical University, Ternopil (Ukraine).

E-mail: Bochkoolena@ukr.net

Nadiya Vasylytsiv, Lviv Polytechnic National University, Lviv (Ukraine).

E-mail: Bochkoolena@ukr.net

DOI: 10.32342/2074-5354-2020-2-53-6

Key words: *SCM, shortening of a supply chain, market of fruit and vegetables, participants, consumers.*

The article substantiates the necessity to reduce the supply chains at the market of fruit and vegetables because of several reasons, particularly products get spoiled fast and have short shelf life; cut down of the costs of logistics. The research studies a supply chain at the market of vegetables and fruit, including introduction into agricultural production; agricultural production of horticulture products; primary storage and processing of food products; distribution. The analysis of supply chains is focused on liquidation of the barriers on the way of fruit and vegetables production. It is determined that shortening of the supply chain at the market of fruit and vegetables results in significant improvement of the products quality; saves costs; increases the level of sales and investments. The research results confirm a dependence between the shortening of supply chains and SCM at the market of fruit and vegetables. The shortening of supply chains aims at securing conditions for a needed product to be at the needed place in the needed time in the needed amount. The principal indices of the work, which demonstrate the supply chain efficiency concerning achievement of the set goal, include level of availability, which demonstrates the deficit in the points of consumption; reserves. The authors substantiate application of SCM covering the whole cycle of raw material purchase, production and distribution of commodities, as well as guarantying the possibility to solve several problems simultaneously, particularly to reduce the cycle of planning and expand its horizons; to optimize costs and determine counteragents and the

appropriate amount of commodities in a purchase; to organize online communication with suppliers and related enterprises; to reduce production costs. To implement the adequate initiative concerning SCM saving, it is necessary to understand, discuss, and register business-processes, instruments and information systems. The authors have investigated the main components of the supply chain shortening, including a system of planning of the current and strategic demand at the market of vegetables and fruit for Source, Make, Deliver, Return. Each of the components of the supply chain shortening is substantiated, particularly SOURCE (a system of purchase is characterized by supply management, evaluation and choice of suppliers, control for the supply quality, making agreements with suppliers); MAKE (production is characterized by performance and management of the structural elements of make, which expect control for technological changes, management of production capacities, production cycles, production quality, schedule of production turns, etc.); DELIVER (that process consists of the management of orders, storage and delivery); RETURN (in the process context, structural elements of the commodity refund are identified (defect, odd, expired) both from make to source, and from deliver; examination of product conditions, its place, request for return authorization, planning of product refunds, destruction and recycling). It is also determined that shortening of supply chains requires strong coordination.

Одержано 28.08.2020.

УДК 658.512.2

DOI: 10.32342/2074-5354-2020-2-53-7

Л.О. ЛІГОНЕНКО,

доктор економічних наук, професор, професор кафедри бізнес-економіки і підприємництва
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-5597-5487>

ДИЗАЙН-МЕНЕДЖМЕНТ ЯК МЕТОДОЛОГІЯ ПОШУКУ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ

У статті висвітлено періодизацію розбудови дизайн-менеджменту, який протягом своєї 50-річної історії пройшов складний шлях від методології управління естетикою продукту та корпоративним дизайном, від управління проектуванням до визнання його стратегічним активом бізнес-організацій та основою для пошуку і впровадження інновацій.

Сучасна парадигма трактує дизайн-менеджмент як новий підхід до управління розробкою нових продуктів та послуг, а також стратегії, організаційної та бізнес-моделі, що, базуючись на методології дизайн-мислення, забезпечує врахування вподобань споживача (користувача) та передбачає його активну участь у процесах пошуку та впровадження різноманітних інновацій.

У статті систематизовано теоретико-методологічні основи сучасного розуміння змісту методології дизайн-менеджменту, зокрема розкрито цілі та завдання, функції та результати і розріз 3 рівнів впровадження (операційний, тактичний та стратегічний). З урахуванням міжнародного стандарту BS 7000:2008 «Системи дизайн-менеджменту» визначено можливі суб'єкти дизайн-менеджменту залежно від рівня, кола завдань та організаційних функцій, які виконуються, та пріоритетні сфери використання; розкрито організаційні передумови його успішної реалізації, визначено тригери (спонукальні мотиви) дизайн-процесів.

Викладено базові положення щодо підтримки дизайну як діяльності, спрямованої на виведення нових ідей на ринок, в документах Європейського Союзу. Наведено результати досліджень провідних консалтингових компаній світу щодо ефективності дизайну та його впливу на фінансові показники діяльності компаній. Описано типологію компаній залежно від зрілості опанування технологіями дизайн-менеджменту. Розкрито практичну значущість опанування дизайн-менеджментом для зростання конкурентоспроможності бізнес-організацій, пошуку нових інноваційних ідей щодо продуктів, послуг та бізнес-моделей.

Ключові слова: *дизайн, дизайн-менеджмент, стандарти на системи дизайн-менеджменту, інновацій, методологія впровадження інновацій, дизайн-мислення.*

В статье освещена периодизация истории становления дизайн-менеджмента, который в течение своей 50-летней истории прошел сложный путь от методологии управления эстетики продукта и корпоративным дизайном; управления проектированием к признанию его стратегическим активом бизнес-организаций и основой для поиска и внедрения инноваций. Современная парадигма трактует дизайн-менеджмент как новый подход к управлению разработкой новых продуктов и услуг, стратегий, организационной и бизнес-модели, который, базируясь на методологии дизайн-мышления, обеспечивает учет интересов потребителя (пользователя) и предусматривает его активное участие в процессах поиска и внедрения различных инноваций.

В статье систематизированы теоретико-методологические основы современного понимания содержания методологии дизайн-менеджмента, в частности раскрыты ее цели и задачи, функции и результаты внедрения в разрезе 3 уровней (операционный, тактический и стратеги-

ческий). Опираясь на международный стандарт BS 7000:2008 «Системы дизайн-менеджмента», определены возможные субъекты дизайн-менеджмента в зависимости от его уровня, круга задач и организационных функций (операционная, вспомогательная или консалтинговая). Определены триггеры (побудительные мотивы) процессов дизайна; раскрыты организационные предпосылки его успешной реализации.

Изложены базовые положения поддержки дизайна как деятельности, направленной на выведение новых идей на рынок, в документах Европейского Союза. Представлены результаты исследований ведущих консалтинговых компаний мира относительно эффективности дизайна и его влияния на финансовые показатели деятельности компаний. Описана типология компаний в зависимости от зрелости овладения технологиями дизайн-менеджмента. Раскрыта практическая значимость овладения дизайн-менеджментом для роста конкурентоспособности бизнес-организаций, поиска новых инновационных идей продуктов, услуг и бизнес-моделей.

Ключевые слова: дизайн, дизайн-менеджмент, стандарты на системы менеджмента, дизайна, инновации, методология внедрения инноваций, дизайн-мышление.

Постановка проблеми. Нові реалії ведення бізнесу, обумовлені пандемією COVID-19, ще більше загострили проблему активізації інноваційної діяльності українських підприємств та установ. Сьогодні вже просто неможливо працювати «по-старому», використовуючи накопичений арсенал підходів та інструментів до здійснення підприємницької діяльності. Традиційні продукти, послуги та бізнес-моделі вже не цікавлять споживача, «світ» якого змінився, оскільки не відповідають його потребам, інтересам, обмеженням, не приносять йому цінності (корисності). Отже, без інновацій бізнес-організації не в змозі забезпечити ані поточної конкурентоспроможності та клієнтської привабливості, ані довготривалої життєздатності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Пошуком «рецепту» активізації інноваційної діяльності займалося багато всесвітньо визнаних вчених, праці яких добре відомі у світовому бізнес-середовищі. Саме здобутки цих вчених зараз активно цитуються українськими дослідниками та вивчаються в українських університетах та бізнес-школах.

У межах даного дослідження вважаємо за доцільне звернути увагу ще на одну методологію, яка успішно використовується провідними компаніями світу та довела свою ефективність стосовно впливу на зростання як фінансових, так і нефінансових параметрів успішності бізнесу – дизайн-менеджмент. Цю методологію можна розглядати і як новий напрям чи підсистему менеджменту, що сформував-

ся на перетині теоретичного підґрунтя та інструментарію різних шкіл і концепцій задля допомоги компаніям в пошуку та впровадженні ідей інноваційного розвитку свого бізнесу.

Термін «дизайн-менеджмент» практично не поширений в Україні, сприймається з подивом та скептицизмом. Проте вивчення іноземних джерел дозволило ознайомитися з цією концепцією, методологією та специфічним видом менеджменту і усвідомити більш як вікову історію його розвитку та становлення.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є висвітлення історії та періодизація розбудови дизайн-менеджменту, розкриття його сучасної парадигми, систематизація теоретико-методологічних основ (цілі та завдання, функції, рівні, складові, процес тощо). Враховуючи існуючий стан сприйняття важливості та ефективності дизайну в діяльності компаній і важливості впровадження дизайн-менеджменту, проаналізовано результати досліджень провідних консалтингових компаній світу щодо ефективності дизайну та його впливу на фінансові показники діяльності компаній та розкрито практичну значущість опанування дизайн-менеджменту для зростання інноваційності бізнес-організацій, пошуку нових інноваційних ідей щодо продуктів, послуг і бізнес-моделей.

Результати дослідження. Офіційна історія розвитку нової методології, дисципліни та нового виду менеджменту починається у 1965 р., коли термін «дизайн-

менеджмент» був вперше представлений на засіданні Королівського Товариства Мистецтв в Лондоні.

Періодизація історії розбудови дизайн-менеджменту дозволяє виокремити 4 етапи його розвитку, які принципово різняться проблематикою та спрямованістю цієї методології:

1. Управління естетикою продукту та корпоративним дизайном.

2. Управління проектуванням (розробка методології процесу).

3. Управління дизайном як стратегічним активом.

4. Управління дизайном як основою для інновацій.

Назви етапів дають наочне уявлення про головний напрям зосередження зусиль та дозволяють говорити про поступову зміну парадигми дизайн-менеджменту: від методології, за допомогою якої розроблювався чи удосконалювався зовнішній вигляд продуктів, формувалася корпоративний дизайн і стиль, до методології, що стала теоретичним підґрунтям розбудови стратегічного управління та управління проектуванням (проектами), а згодом – до методології проектування будь-яких інших об'єктів, які потребують свого удосконалення (розвитку) з орієнтацією на клієнта (кінцевого споживача).

Сучасна парадигма дизайн-менеджменту визначає опанування цього одного зі стратегічних активів компанії та основи для успішної розробки і впровадження інновацій на підставі оволодіння методологією дизайнерського мислення, яка напрацьована на попередніх етапах його розбудови.

На основі синтезу визначення поняття «дизайн-менеджмент» провідними світовими інституціями [1–3] у даній сфері, а також практикуючими фахівцями [4–5] можна переконливо констатувати, що дизайн-менеджмент – це новий підхід до управління розробкою нових продуктів і послуг, а також стратегії, організаційної та бізнес-моделі, що, базуючись на методології дизайн-мислення, забезпечує врахування вподобань споживача (користувача) та передбачає його активну участь у процесах пошуку та впровадження інновацій.

Основними особливостями досліджуваного поняття є глибоке розуміння кінцевого споживача (емпатія), залучення до процесу пошуку інноваційних ідей на усіх рівнях організації, а також організований на постійній основі процес пошуку та впровадження покращань продукту (товарів, робіт, послуг).

Таким чином, дизайн-менеджмент – постійно організований процес створення або покращання продукту/послуги/бізнесу тощо, який передбачає глибоке вивчення та розуміння потреб та проблем його споживача та/або інших зацікавлених осіб (виходячи з об'єкта дизайну). Впровадження дизайн-менеджменту дозволяє не тільки збільшити обсяги продажу продукту/послуги, а й забезпечити зростання прибутків бізнес-організації, підвищити довіру клієнтів до компанії, сприятиме зростанню вартості її бренда та клієнтської привабливості (лояльності). Поєднання клієнтоорієнтованого підходу дизайн-мислення з методологією стратегічного управління та концепцією «відкритих інновацій» формує синергетичний ефект, що забезпечує не тільки задоволеність споживачів (користувачів) продуктів та послуг, а й задоволення інтересів усіх груп стейкхолдерів та успіх організації в цілому.

Дизайн-менеджмент виконує роль інтерфейсу між дизайн-процесом, організацією та ринком на основі синергії 3 функцій: 1) узгоджує дизайн-стратегію зі стратегією бізнесу та бренд-стратегією; 2) забезпечує якість та відповідність дизайну потребам споживачів; 3) покращує споживачькі властивості та відповідає за зростання конкурентоспроможності товарів та послуг [6]. Таким чином, дизайн-менеджмент, використовуючи термінологію з крилатого вислову Пітера Друкера, забезпечує управління дизайном з точки зору його структури та процесу («робити речі правильно») – науково обґрунтований процес проектування будь-чого, а також з точки зору отриманого результату та ефективності («робити правильні речі») – орієнтація на кінцевого користувача (споживача).

Дизайн-менеджмент в бізнес-організаціях може здійснювати на трьох рівнях [7]: 1) операційний: управління окремими проектами і командами з дизайну; його метою

є досягнення цілей, які були поставлені на рівні стратегічного управління; 2) тактичний: організація дизайн-ресурсів і процесів виробництва дизайну (створення структури дизайну) для забезпечення зменшення розриву між цілями на рівні стратегічного управління і реалізації їх на операційному рівні; 3) стратегічний: розробка стратегічного довгострокового плану використання дизайну для досягнення бізнес-цілей і визначення його ролі в компанії. Метою є підтримка і зміцнення корпоративної візії, створення зв'язку між дизайном і бізнес-стратегією. Більш детальна інформація щодо змісту, складових, результатів та виконавців дизайн-менеджменту на визначених рівнях наведена у табл. 1.

Суб'єктами дизайн-менеджменту є певне коло осіб, які здійснюють управління процесом розробки та впровадження дизайну різних об'єктів.

Основним суб'єктом дизайн-менеджменту є спеціалізований фахівець-дизайн-менеджер. Функціонал його діяльності залежить від рівня дизайн-менеджменту, який впроваджено в конкретній бізнес-організації, його кола завдань та організаційних функцій (див. табл. 1).

Базуючись на результатах дослідження Герт Коотстра (Gert Kootstra, 2006) прийнято виділяти типи дизайн-менеджменту (ДМ) залежно від організаційних функцій, які виконує дизайн-менеджер:

- ДМ як лінійна функція – дизайн-менеджер виконує «первинні» завдання в організаційному процесі, тобто безпосередньо розробляє дизайн, відповідаючи за його результати;
- ДМ як розподільча (дорадча) функція – функціонал дизайн-менеджменту виконує один із співробітників компанії, здійснюючи консультування для інших відділів або працівників з питань дизайн-менеджменту;
- ДМ як допоміжна функція – дизайн-менеджер визначається як креативний фахівець з управління виробництвом, бренд-менеджменту, маркетингу, PR і комунікацій.

Відповідно до Стандарту BS 7000*10:2008 Системи дизайн-менеджмента. Терміни та визначення («Design management systems»- Zart 10: Vocabulary

of terms used in design management») [3] суб'єктами дизайн-менеджменту є: керівник дизайну (design leader); корпоративна дизайн-команда (corporate design team); аналітичний центр (thinktank); куратор інновацій (innovation champion); команда змін (changeteam).

Як зазначено в Стандарті BS 7000-2:2008 «Системи дизайн-менеджменту. Керівництво з управління дизайном промислової продукції» («Design management systems – Part 2: Guide to managing the design of manufactured products») [8], для забезпечення ефективного дизайн-менеджменту на організаційному рівні перш за все необхідно забезпечити залученість в процеси дизайн-менеджменту вищого менеджменту. У великих організаціях це має бути член правління або керівник організації, в малих – власник-менеджер або співвласники (далі буде використовуватися узагальнюючий термін – керівництво). Колективна відповідальність керівництва забезпечить чітке розуміння внеску дизайну у функціонування та розвиток компанії.

Для практичної реалізації та контролю за дизайн-менеджментом на організаційному рівні можуть бути створені Виконавчий комітет з дизайну або група з розробки політики/стратегії дизайну. Члени такої групи мають своїми діями демонструвати розуміння та зацікавленість в удосконаленні дизайну продукції, мати необхідні компетенції та вміння працювати команді.

Таким чином, коло суб'єктів дизайн-менеджменту достатньо широке та різноманітне як за статусом (персона, команда, колегіальний орган), так і за функціоналом і повноваженнями.

Практична реалізація методології дизайн-менеджменту в компаніях має здійснюватися на організаційному рівні та рівні окремих проектів.

На організаційному рівні рекомендовано створення відповідних організаційних передумов для сприйняття і практичної реалізації методології дизайн-менеджменту. Відповідно до Стандарту BS 7000-3:2008 «Системи дизайн-менеджменту. Частина 3. Керівництво з управління сервіс-дизайном» («Design management

Таблиця 1

Характеристика рівнів дизайн-менеджменту

Рівень	Зміст	Цілі	Складові	Результати	Виконавці
Операційний дизайн-менеджмент	Управління окремими проєктами та командами з дизайну.	Досягнення завдань, визначених на стратегічному рівні дизайн-менеджменту; вимірювання та оцінка якості дизайну і результатів управління дизайном	Підбір та управління виконанням дизайну власними чи зовнішніми виконавцями (початковими дизайнерськими послуг); контроль над документацією, оцінка процесів дизайну та отриманих результатів	Досягнення конкретних цілей в дизайні; послідовне створення та впровадження дизайн-рішень високої якості, які відповідають бренду та стратегії розвитку компанії	Операційний дизайн-менеджер, арт-директор
Тактичний дизайн-менеджмент	Організація дизайн-ресурсів та процесів створення дизайну	Створення структури дизайну в компанії; забезпечення відповідності між цілями, які визначені на стратегічному рівні та реалізацією їх на операційному рівні	Координація різноманітних дизайн-проєктів та діяльності в межах бізнес-процесів компанії; розробка та впровадження організаційного забезпечення дизайну в межах компанії; організація заходів з формування дизайн-навичок та компетенцій, розподіл ролей та відповідальності, розробка інноваційних продуктів та концепцій сервісу, формування досвіду використання можливостей дизайну	Вибудовування внутрішніх ресурсів та компетенцій для ефективної реалізації дизайн-проєктів	Тактичний дизайн-менеджер, менеджер (директор) з дизайну, менеджер з інновацій, бренд-менеджер, менеджер з розробки нових продуктів та послуг
Стратегічний дизайн-менеджмент	Визначення ролі та значення дизайну в досягненні стратегічних цілей	Підтримка та зміцнення корпоративного бачення, створення зв'язку між дизайном та бізнес-стратегією	Узгодження дизайну, бренду та стратегії продукту; розробка корпоративної стратегії дизайну (візу, місія та позиціонування дизайну в компанії); визнання дизайну центральним елементом в розробці та реалізації бізнес-стратегії	Посилення конкурентних переваг та відмінних характеристик продукту/компанії/бізнес-моделі	Стратегічний дизайн-менеджер, директор (віце-президент) з дизайну та інновацій, креативний директор

Систематизовано автором на основі [7].

Systems – Part 3: Guide to managing service design») [9] найбільш вагомими елементами відповідальності керівництва за розробку дизайну продукту, визнані: розробка філософії, цілей та стратегії дизайну; ресурсне та фінансове забезпечення дизайн-менеджменту; створення необхідної інфраструктури дизайн-менеджменту; реалізація комплексу заходів, спрямованих на ринкове позиціонування продукту; реалізація комплексу маркетингу, необхідного для просування та продажу продукції; планування та комунікації; аудит та оцінка наслідків дизайну.

Необхідними передумовами ефективного управління дизайном в конкретній організації є: інформованість про інтереси і потреби клієнтів; орієнтація на забезпечення якості і надійності; щира і прозора орієнтація на ефективність розробки; вмотивованість усіх співробітників; бачення майбутнього і чіткі цілі; забезпечення необхідними ресурсами в плані персоналу і устаткування; наявність відповідних організаційних систем;

обізнаність про діяльність конкурентів; обізнаність про актуальну діяльність і інновації в інших областях; розуміння організаційних можливостей і обмежень. Детальні рекомендації стосовно організації дизайн-процесу на корпоративному та проектному рівнях при розробці нового продукту та послуг містяться у Британських Стандартах [8–9].

Тригери (спонукальні мотиви) дизайн-процесів вельми різноманітні (табл. 2), що обумовлює необхідність організації моніторингу відповідних параметрів внутрішнього та зовнішнього середовища задля забезпечення швидкого виявлення та адекватного реагування – започаткування дизайн-процесів та проектів, пов'язаних з розробкою нових товарів та послуг, удосконалення власних бізнес-процесів тощо. Наголошується, що «будь-який співробітник організації повинен повідомляти (і це має заохочуватися) про потенційні тригери нових ідей продуктів та послуг; такі ініціативи мають швидко повідомлятися вгору чи і вниз по інстанції».

Таблиця 2

Типові тригери, які спонукають ініціювання розробки нових товарів та послуг

Внутрішнє середовище		Зовнішнє середовище	
Виробничі можливості чи обмеження	Зміни активів компанії, що надають можливість повторного дизайну продукту; поліпшення існуючих продуктів, щоб спростити, поліпшити або оптимізувати дизайн; отримання ліцензії або укладання договору франшизи; вдосконалення продукту чи послуги для встановлення більш тісного контакту зі споживачем (клієнтом); старіння або вихід з ладу обладнання, поява нових матеріалів тощо	Споживач (замовник)	Реакція у відповідь на сприйману потребу ринку – наявність попиту (тиск ринку); прямий запит від замовника; скарги і ідеї клієнтів; зміни в поведінці та стилі життя споживачів тощо
		Уряд, держава	Ініціативи і регламенти уряду; нові правила, закони, стандарти і норми; економічні тенденції, екологічні проблеми; потреби соціального забезпечення тощо
Збутові проблеми або можливості	Проблеми, невдачі або недоліки існуючих продуктів та послуг; зниження (порівняно з конкурентами) обсягу продажів або кількості замовлень; скарги торгового персоналу (дилерів); можливості виходу на нові ринки збуту; формування нових або удосконалення існуючих ланцюгів просування тощо	Конкуренти	Спостереження, наслідування або поліпшення продукції та послуг конкурентів; зміна концепції або бізнес-моделі в організаціях - конкурентах
Субекти та результати інноваційної діяльності (внутрішні можливості та зовнішній вплив)			
- винахідники, академіки, учені і консультанти; відкриття, зроблені в результаті наукових досліджень, можливості, пов'язані з розробкою нової технології (технологічний тиск); новий спосіб застосування технології, що може привести до інновацій; творча думка з будь-якого джерела; нові патентні заявки; раціоналізаторські пропозиції; результати обговорення в гуртках якості; досвід і інтуїція тощо.			

Авторська розробка на основі [8–9].

Пріоритетними сферами використання дизайн-менеджменту фахівці The Interaction Design Foundation (некомерційне співтовариство, засноване в Данії, з 17-річним досвідом діяльності в галузі дизайну та навчання дизайну) вважають [1]:

- продуктову: управління всіма функціями, пов'язаними з розробкою продукту, його випуском та забезпечення зв'язків з іншими бізнес-підрозділами;
- брендову: створення такого бренду, який буде широко пізнаваним та підтриманим клієнтами;
- сервісну: використання досвіду клієнта з використання клієнтоорієнтованого підходу;
- інженерну: більше стосується технологічних результатів, ніж інші дисципліни дизайну – чи то технологічний процес (наприклад, виробництво), або технологічні артефакти (такі як система);
- бізнесову: бізнес може бути розроблений зсередини, щоб працювати більш ефективно та на більш високому рівні.

У деяких дослідженнях [5] акцентується увага на ролі дизайн-менеджменту в налагодженні та контролі бізнес-процесів та окремих аспектів діяльності, зокрема:

- внутрішні бізнес-процеси – зменшення неефективних процесів, які невидимі для клієнта, але вигідні для компанії з точки зору зниження витрат;
- процес навчання – знання про дизайн можуть бути запроваджені в процесі навчання і розвитку співробітників компанії, що покращить якість їх роботи;
- відносини з клієнтами і позиціонування бренду компанії – дизайн, що застосовується до бренду, забезпечує стратегічне позиціонування та диференціацію ринку в очах клієнтів;
- пошук резервів зростання фінансових результатів господарювання та цінності бізнесу – зусилля дизайн-менеджера, спрямовані на збільшення продажів або зменшення витрат, що обумовить зростання стратегічної і поточної цінності бізнесу.

Опанування навичок дизайну та дизайн-менеджменту знаходить все більш

активну підтримку на державному рівні та інституціями ЄС. Так, Лісабонська стратегія та стратегія Європи-2020 визнає одним зі своїх пріоритетів зростання інвестицій в «творчі» галузі економіки країн Європи. Згідно з цим документам «ЄС повинен забезпечити більш привабливі рамкові умови для інновацій та творчості, у тому числі за допомогою стимулів для зростання фірм на основі знань» [10].

Важливість дизайну як діяльності, спрямованої на виведення нових ідей на ринок, було визнано в Європейському Союзі. Так, у флагманській ініціативі Стратегії зростання Європи 2020 року [11] зазначено, що:

- дизайн дозволяє компаніям передбачати очікування користувачів і створювати рішення, про які вони ніколи не могли б навіть думати (мова йде про врахування їх емоцій);
- дизайн може призвести до переосмислення ідей, таких як зміна форми продукту, щоб краще адаптувати його до потреб клієнтів, змінити функціональні можливості веб-сайту, зробити його більш зручним для користувача, оновити виробничу лінію, щоб отримати ефективність ресурсів або оптимізувати процеси в організації для підвищення продуктивності.

Стратегічними завданнями визначено збільшення використання дизайну для інновацій та зростання в Європі; підвищення рівня поінформованості про те, як інновації, спрямовані на дизайн, підвищують ефективність державних послуг та стимулюють зростання бізнесу; створення потенціалу і компетенції для виконання цієї політики.

У дослідженні Бостонського інституту управління проектами (DMI) «Дизайн та конкурентна перевага: модель для передового управління дизайном у європейських МСП» [12] ще в 2003 році було визначено такі наслідки використання дизайну: покращує ефективність інноваційної політики та комунікаційної політики фірми; покращує глобальну роботу фірми; це вигідна інвестиція; покращує конкурентну перевагу країни в міжнародній конкуренції; розвиває екс-

порт; може допомогти реструктуризації економічного сектора в регіональній економічній політиці; створює цінність на макро-економічному рівні. Останні дослідження повністю підтверджують висловлені гіпотези та припущення.

У дослідженні Датського центру дизайну (DDC) був започаткований термін в «дизайнерські сходи», за допомогою якого інтерпретують глибину застосування дизайну в компаніях [13]. Перше дослідження рівня поширеності дизайну було проведено у 2007 році та засвідчила таке:

1. Непроєктування (компанії, які не використовують дизайн) – 15%;

2. Дизайн як стиль (використання дизайну для розробки зовнішнього вигляду товарів) – 17%;

3. Дизайн як процес (компанії інтегрують дизайн у процес розробки товарів та послуг) – 45%;

4. Дизайн як інновація (компанії розглядають дизайн як ключовий стратегічний елемент) – 21%.

Дослідження довело, що компанії, які використовували вищі концепції дизайну, мали відносно більший та стабільніший темп зростання. Компанії- респонденти підтвердили висловлену гіпотезу стосовно важливості дизайну. Більше 70% компаній визнають дизайн «промоутером інновацій» (71%), розглядають його використання «потенціал зростання компаній» (79%), підтверджують, що саме за його допомогою можна розробити «продукти більш зручні для користувачів» (71%).

У 2016 році Датський центр дизайну и Конфедерація датської промисловості (DI),

а в 2018 році ці ж інституції разом з Epinion повторили дослідження «Design Design». Виявлено нові концепції (стадії в розвитку дизайну) та оцінено їх поширеність (табл. 3.):

- 54% компаній систематично використовують дизайн;

- 75% з них підтверджують, що дизайн має позитивний вплив на економічний результат (для компаній, які використовують проектування стратегічно, позитивний результат підтвердило 92% респондентів);

- 50% компаній вказують, що дизайн мав зростаючий вплив на економічний результат за останні п'ять років;

- 64% очікують, що дизайн стане більш важливим фактором конкуренції протягом наступних п'яти років;

- 79% компаній зазначають, що дизайн зміцнює їх бренд;

- 67% – дизайн сприяє зростанню їхніх конкурентних переваг;

- 65% – що дизайн підвищує задоволеність клієнтів;

- 77% компаній стверджують, що рішення про оформлення приймаються на вищому виконавчому рівні [14].

Інший підхід до оцінювання ступеня зрілості дизайну запропонований InVisio у звіті «The New Design Frontier», який підготовлено за результатами опитування 2200 компаній 77 країн (опублікований у лютому 2019 р.) [15]. Запропоновано типологію компаній за ступенем зрілості дизайну наведено у табл. 4. Незалежно від поточного рівня розвитку дизайну компаніям рекомендовано розвивати власний дизайн до 5-го рівня зрілості та ставати візіонерами дизайн-менеджменту.

Таблиця 3

Поширеність концепції дизайну (частка компаній, що перебувають на відповідній стадії розвитку дизайну)

Концепції або стадії розвитку дизайну	2016 р.	2018 р.	В т.ч. залежно від розмірів		
			Малі (до 50 осіб)	Середні (до 100 осіб)	Великі (вище 100 осіб)
1.1. Недизайн	40	45	47	45	25
1.2. Дизайн як стиль	15	15	14	23	16
1.3. Дизайн як процес	30	24	22	20	42
1.4. Дизайн як стратегія	13	15	16	10	13

Складено за [14].

Типологія компаній за ступенем зрілості дизайну

Ступінь зрілості	Сфера та характер використання дизайну; рекомендації щодо перспектив використання та розвитку дизайну
Виробники (1 рівень) – 41% респондентів	Компанії-виробники орієнтовані тільки на найбільш помітні аспекти дизайну. На цьому рівні організації роблять ранні спроби створити ефективну і послідовну історію через візуальну ідентичність, але нехтують процесами, співпрацю та розширеними інструментами. Співпраця між командами, у тому числі через семінари і онлайн-інструментів, створення програми досліджень користувачів, яка дозволить компаніям-виробникам отримати те, що їм потрібно, щоб вийти за межі пікселів і допомогти своїм колегам побачити, що дизайн – це більше, ніж просто «гарна картинка»
Посередники (2-й рівень) – 21% респондентів	Дизайнерські команди у компаніях-посередниках мають більш розроблені спільні процеси, передбачають спільні робочі засідання і інтегрований інструментарій з непроєктованими колегами. Користування дослідженнями, опитування користувачів, тестування зручності використання також більш поширені. Загалом, в компаніях більше говорять про дизайн : від керівників (відстоюють його важливість) до працівників (виражають більший інтерес і співчуття для клієнтів)
Архітектори (3-й рівень) – 21% респондентів	Формалізація дизайну як масштабованої функції є ознакою для компаній-архітекторів. Вони вийшли за рамки базового дизайн-процесу і мають спільне бачення, чітку роль, спільну відповідальність і багато іншого. Документація щодо практики проектування більш суттєва. Це дозволяє проектувати, підтримуючи більш складні виробничі екосистеми, при цьому інтегруючи себе в однаково складні внутрішні операційні структури. Компаніям-архітекторам необхідно зосередитися на посиленні їх експериментів на практиці, побудові механізмів і процедур навколо розробки гіпотез, виконанні тестів та вимірюванні результатів.
Вчені (4-рівень) – 12% респондентів	Організації-вчені є майстрами дизайну, керованого даними. Вони досконалі практики щодо аналітики, експериментів, рекрутингу для досліджень користувачів і моніторингу, вимірювання успіху конкретними зусиллями. У цих компаніях команда дизайнерів наділена повноваженнями та можливостями, які вона вважає важливими. Керівники публічно заявляють про важливість проектування, а також вимірювання та моніторингу його впливу на бізнес. Для підтримки всього цього проєктні операції є повністю формалізованими. Організації-вчені повинні застосовувати свої інструменти для нових викликів у бізнесі, для підготовки різноманітних управлінських рішень) та відкриття нових можливостей для бізнесу
Візіонери (5- рівень) – 5% респондентів	Компанії-візіонери активно використовують дизайн в усіх сферах. Їх принципова відмінність – участь дизайнера в розробці стратегії. Дизайн має унікальний вплив на розробку стратегії через дослідницькі методи дослідження користувачів, тенденції та передбачення досліджень, які оцінюють ринкову придатність продукту, а також розробляють уніфіковані крос-платформні стратегії

Складено за [15].

Одним з найактуальніших питань, яке вивчалось в багатьох дослідженнях, є і залишається оцінка ефективності дизайну. Розглянемо результати проведених досліджень.

Ще у 2003 році Національне агентство Данії з підприємництва і компаній опублікувало звіт про дослідження «Економічний ефект дизайну». Телефонне опитування 1000 датських приватних

компаній, в яких працює десять і більше осіб, показало, що компанії щороку витрачають на дизайн 7 млрд данських крон (за курсом на початок 2019 року це приблизно \$ 1 млрд), зокрема 5 млрд данських крон (\$ 760 млн) – на послуги з розробки дизайну у сторонніх компаній. При цьому компанії, які більш активно «вкладаються» у дизайн, за попередні п'ять років збільшили свій валовий дохід на 58 млрд

крон (майже \$ 9 млрд) більше, ніж ті, хто на цьому економить [13].

У 2007 році була опублікована доповідь Британської Ради з дизайну. Їх дослідження показує, що кожні 100 фунтів стерлінгів (близько \$ 130), вкладених в дизайн, збільшують оборот бізнесу на 225 фунтів (близько \$ 300). Тобто для компанії, що інвестує в дизайн, зростання обороту більш імовірне, ніж для тих, хто цього не робить. Згідно з цією ж доповіддю компанії, які вкладають значні кошти в дизайн (або дизайн є основою їхнього бізнесу), набагато менше конкурують один з одним за ціною [14].

Дослідження Британської ради з дизайну стосовно ролі дизайну в економіці Великобританії, проведене в 2015 році, показало, що дизайн згенерував в країні більше 7% валової доданої вартості, що в грошовому еквіваленті становить майже 72 млрд фунтів стерлінгів (\$ 94 млрд) [7].

Міжнародна організація Design Management Institute (DMI) для оцінки дослідження впливу дизайну на фондову капіталізацію компаній розробила спеціальний індекс – Design Value Index, який характеризує капіталізацію компаній, які вкладають кошти в дизайн. Як контрольну точку DMI використовувала фондовий індекс S & P 500, який відображає сумарну капіталізацію п'ятисот найбільших американських компаній. У 2015 році виявлено такий результат: за попередні десять років (тобто за 2005–2015 рр.) Design Value Index зріс на 211% порівняно з індексом S & P 500 [13].

Аналогічний результат отримала консалтингова компанія McKinsey. У 2018

році вони вивчили діяльність 300 підприємств і виділили активність, пов'язану з дизайном. На цій основі розраховано спеціальний індекс – McKinsey Design Index, або MDI, який показує взаємозв'язок успіхів у дизайні та фінансових показників. Дослідження McKinsey довели, що компанії з високим показником MDI за темпами зростання випереджають конкурентів по галузі приблизно у два рази. У табл. 5 наведено результати проведеного дослідження ефективності використання дизайну у компаніях, виходячи з яких, компанія McKinsey робить висновок, що «сьогодні дизайн важливий для бізнесу як ніколи раніше в історії».

Висновки і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Дизайн-менеджмент – нова складова менеджменту, новітній напрям та методологія інноваційного розвитку бізнес-організації, яка безпосередньо впливає на всі сфери її діяльності. Дизайн-менеджмент може застосовуватися для різних компаній (за спеціалізацією) та у різних сферах діяльності; використовуватися не тільки для розробки зовнішніх (орієнтованих на ринок та споживача), а й внутрішніх (орієнтованих на внутрішніх споживачів та замовників) продуктів та послуг, а також для ініціювання та впровадження будь-яких організаційних інновацій. Дизайн-менеджмент дозволяє «зазирнути в майбутнє» очима та думками споживачів (клієнтів), що є пріоритетною стратегією бізнесу та запорукою його успіху в сучасних умовах.

Викладені результати досліджень іноземних вчених щодо важливості дизайну,

Таблиця 5

Наслідки використання дизайну у компаніях

Наслідки використання дизайну	Частка компаній, які підтвердили такий наслідок %
Підвищення якості продукту	75
Підвищення зручності у використанні товару	81
Підвищення задоволеності клієнтів	71
Підвищення доходу	42
Підвищення конверсії	35
Економія витрат	30

Складено автором за результатами дослідження McKinsey [16].

впливу дизайн-менеджменту на ділову активність, конкурентоспроможність товарів та послуг, вартість бренда та капіталізацію (ринкову цінність) компанії підтверджують тезу про ефективність та корисність прийняття даної концепції. Усе це ще раз засвідчує важливість впровадження дизайн-менеджменту в практику роботи українських підприємств та організацій.

Подальші наукові розробки мають стосуватися адаптації вимог та реко-

мендацій міжнародних стандартів з дизайн-менеджменту з врахуванням реалій організаційного дизайну та сучасної організаційної культури українських бізнес-організацій, а також подальшого популяризації в українській бізнес-спільноті можливостей та наслідків впровадження даного виду менеджменту для досягнення завдань активізації інноваційної діяльності та забезпечення інноваційного розвитку бізнес-організацій.

Список використаних джерел

1. What is Design Management? [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.dmi.org/?What_is_Design_Manag. Мова англ.
2. BLANK design management magazine [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.lookatme.ru/users/311043>. Мова англ.
3. BSI (2008), BS 7000-10:2008 «Design management systems. Part 10: Vocabulary of terms used in design management» (Системы дизайн-менеджмента. Часть 10. Термины и определения, Британский Институт стандартов, Лондон, Великобритания).
4. Удріс Н. С. Дизайн-мислення та дизайн-менеджмент (нові парадигми інноваційного ведення бізнесу). Упаковка. 2012. № 6. С. 57–60. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Upravovka_2012_6_20
5. Сысоева Т.Л., Семёнова Д.В. Продвижение бренда на основе концепции дизайн-менеджмента. Управление. 2014. №4 (50). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/prodvizhenie-brenda-na-osnove-kontseptsii-dizaun-menedzhmenta>
6. Что такое дизайн-менеджмент [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.lookatme.ru/flow/posts/books-radar/121259-design-management-po-russki>. Мова російська
7. Словарь Академик. Дизайн-менеджмент. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/1482500#sel=>. Мова російська
8. BS 7000-2:2008 «Системы дизайн-менеджменту. Керівництво з управління дизайном промислової продукції» («Design management systems - Part 2: Guide to managing the design of manufactured products»), British Standards Institution, London, UK.
9. BS 7000-3:2008 «Системы дизайн-менеджмента. Часть 3. Керівництво по управлінню сервис-дизайном» («Design management Systems — Part 3: Guide to managing service design»), British Standards Institution, London, UK.
10. Lisbon Strategy for growth and jobs: Community Research and Development Information Service: official web-site. 2013. Access Mode: [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://cordis.europa.eu/programme/rcn/843_en.html. Мова англ.
11. Europe 2020. A strategy for smart sustainable and inclusive growth: [Electronic resource]. European Commission. 2010. Access Mode: http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm. Мова англ.
12. de Mozota, Brigitte Borja (2003). Design and competitive edge: A model for design management excellence in European SMEs/ Design Management Journal . Boston: Design Management Institute. 2 (Academic Review).
13. National Agency for Enterprise and Housing. The economic effect of design. (PDF) / National Agency for Enterprise and Housing. p. 35.
14. Design Delivers 2018: HOW DESIGN ACCELERATES YOUR BUSINESS. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://danskdesigncenter.dk/en/design-delivers-2018-how-design-accelerates-your-business>. Мова англ.

15. The-New-Design-Frontier-from-InVision [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.invisionapp.com/inside-design/the-new-design-frontier-explore-the-widest-reaching-report-on-how-design-affects-business/. Мова англ.

16. Брендинг и продажи: сколько денег принесёт дизайн. [Електронний ресурс]. URL: <https://vc.ru/design/57768-branding-i-prodazhi-skolko-deneg-prineset-dizayn>. Мова російська.

References

1. What is Design Management? Retrieved from http://www.dmi.org/?What_is_Design_Manag [in English].

2. Blank design management magazine Retrieved from <http://www.lookatme.ru/users/311043> [in English].

3. BSI (2008), BS 7000-10:2008 «Design management systems — Part 10: Vocabulary of terms used in design management», British Standards Institution, London, UK [in English].

4. Udriş N.S (2012) *Dy`zajn-my`slennyya ta dy`zajn-menedzhment (novi paradyy`gmy` innovacijnogo vedennyya biznesu)* [Design-Mislenny That Design-Management (New Paradigm of the Innovative Business Management)]. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/Upakovka_2012_6_20thesis. Kyiv [in Ukrainian].

5. Sisoeva T.L., Semёnova D.V. *Prody`zheny`e brenda na osnove koncepcyy` dy`zajn-menedzhmenta* [Brand promotion based on design management concept] Retrieved from <https://cyberleninka.ru/article/n/prodvizhenie-brenda-na-osnove-kontseptsii-dizayn-menedzhmenta> [in Ukrainian].

6. *Chto takoe dizain-menedzhment* [What is Design Management]. Retrieved from <http://www.lookatme.ru/flow/posts/books-radar/121259-design-management-po-russki> [in Russian].

7. *Slovar Akademyyk. Dizain-menedzhment* [Academician dictionary. Design-management]. Retrieved from <https://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/1482500#sel=>[in Russian].

8. BSI (2008), BS 7000-2:2008 «**Design management systems - Part 2: Guide to managing the design of manufactured products**», British Standards Institution, London, UK [in English].

9. BSI (2008), BS 7000-3:2008 «Design management Systems — Part 3: Guide to managing service design», British Standards Institution, London, UK [in English].

10. Lisbon Strategy for growth and jobs (n.d.). cordis.europa.eu. Retrieved from http://cordis.europa.eu/programme/rcn/843_en.html [in English].

11. Europe 2020. A strategy for smart sustainable and inclusive growth: [Electronic resource] // European Commission. 2010. — Access Mode: http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm. [in English].

12. de Mozota, Brigitte Borja (2003). Design and competitive edge: A model for design management excellence in European SMEs/ *Design Management Journal*. Boston: Design Management Institute. 2 (Academic Review) [in English].

13. National Agency for Enterprise and Housing. The economic effect of design. (PDF) / National Agency for Enterprise and Housing. p. 35. [in English].

14. Design Delivers 2018: HOW DESIGN ACCELERATES YOUR BUSINESS danskdesigncenter.dk Retrieved from <https://danskdesigncenter.dk/en/design-delivers-2018-how-design-accelerates-your-business> [in English].

15. The-New-Design-Frontier-from-InVision. Retrieved from <https://www.invisionapp.com/inside-design/the-new-design-frontier-explore-the-widest-reaching-report-on-how-design-affects-business/> [in English].

16. *Brendy`ng y` prodazhy` : skol`ko deneg pry`nesët dy`zajn*. [Branding and sales: how much money the design will bring.] – Retrieved from <https://vc.ru/design/57768-branding-i-prodazhi-skolko-deneg-prineset-dizayn> [in Russian].

DESIGN MANAGEMENT AS A METHODOLOGY FOR SEARCHING AND IMPLEMENTING INNOVATIONS

Larysa O. Ligonenko, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman.

E-mail: Larisa.ligonenko@gmail.com

DOI: 10.32342/2074-5354-2020-2-53-7

Key words: design, design management, standards for design management systems, innovation, innovation implementation methodology, design thinking.

The article highlights the periodization of the history of the formation of design management, which during its 50-year history has passed a difficult path from the methodology of managing product aesthetics and corporate design; design management to be recognized as a strategic asset of business organizations and the basis for the search and implementation of innovations. The modern paradigm interprets design-management as a new approach to managing the development of new products and services, as well as strategies, organizational design and business model, which is based on the design thinking methodology, ensures that the interests of the consumer (user) are taken into account and provides active participation in the search processes and implementation of various innovations. The combination of “open innovation” creates a synergistic effect that ensures the growth of customer (user) satisfaction, but also of all stakeholder groups and the success of the business organization as a whole.

The article systematizes the theoretical and methodological foundations of the modern understanding of the content of the design management methodology, in particular, the goals and objectives, functions and results of implementation in the context of 3 levels (operational, tactical and strategic) are disclosed. Based on the international standard BS 7000: 2008 “Design Management Systems”, possible subjects of design management have been identified depending on its level, range of tasks and organizational functions that are performed. Priority areas of application of design management are identified (product, brand, service, engineering, business design), as well as business processes (internal business processes, learning process, customer relations and brand positioning, search for growth reserves of financial results of management and business value). Triggers (incentives) of design processes and organizational prerequisites for its successful implementation are determined.

The basic provisions of supporting design as an activity aimed at bringing new ideas to the market are presented in the documents of the European Union. The results of studies of the leading consulting companies in the world are introduced regarding the effectiveness of design and its impact on the financial performance of companies, in particular, the results of calculating the Design Value Index and McKinsey Design Index, which characterize the relationship between success in design and the growth of financial indicators. The typology of companies is described depending on the maturity of mastering design management technologies (manufacturers, intermediaries, scientists, architects, visionaries). The practical significance of mastering design management for the growth of the competitiveness of business organizations, the search for new innovative ideas for products, services and business models is revealed.

Одержано 31.08.2020.

УДК 339.727.22

DOI: 10.32342/2074-5354-2020-2-53-8

А. О. ЗАДОЯ,

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

МІЖНАРОДНА ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЗИЦІЯ У СИСТЕМІ ПОКАЗНИКІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КРАЇНИ

Статтю присвячено дослідженню інформаційного потенціалу міжнародної інвестиційної позиції порівняно з іншими показниками міжнародних розрахунків. Посилення ролі міжнародної інвестиційної позиції країни як джерела інформації щодо зовнішньоекономічної діяльності країни пов'язане, зокрема, з посиленням глобалізації та прискореним зростанням масштабів руху капітальних ресурсів між країнами. У роботі проведено зіставлення платіжного балансу та міжнародної інвестиційної позиції, виділено схожість та відмінності цих статистичних звітів. Перш за все, спільним для обох показників є те, що статистичні звіти будуються за принципами подвійних записів та відображають міжнародні грошові потоки. Разом з тим МВФ розглядає платіжний баланс як показник потоку («протягом певного періоду»), а міжнародну інвестиційну позицію – як показник запасу («у певний період часу»). З урахуванням цього слід визнати, що за спільними показниками (наприклад, прямі іноземні інвестиції) міжнародна інвестиційна позиція є більш інформативною. З появою доступу до звітів про міжнародну інвестиційну позицію інформаційна цінність платіжного балансу в частині міжнародного переміщення інвестиційних ресурсів значно зменшилася. Однак це ніскільки не принижує інформаційну цінність платіжного балансу для інших потреб. Лише платіжний баланс може дати узагальнену інформацію про рахунок поточних операцій. Тільки тут можна знайти дані про некомерційні операції з капіталом. Саме платіжний баланс дозволяє обґрунтувати зміни резервних активів.

Є всі підстави (як логічні, так і фактологічні) говорити про наявність досить тісного зв'язку між станом платіжного балансу (особливо рахунку поточних операцій) та міжнародною інвестиційною позицією (особливо чистою позицією). У роботі подано логічний ланцюг зв'язку між станом рахунку поточних операцій та чистою інвестиційною позицією країни. На наявність тісного зв'язку між досліджуваними показниками незаперечно вказує і проведений у роботі кореляційний аналіз. Розрахунки показали, що коефіцієнт кореляції між чистою інвестиційною позицією та рахунком поточних платежів становить 0,73. Тому, досліджуючи хоча б один з цих показників, можна з високою вірогідністю прогнозувати, яким буде значення іншого.

У сучасних умовах зростає значення міжнародної інвестиційної позиції країни для оцінки стану її міжнародних розрахунків. Цей статистичний звіт містить значно більший обсяг інформації щодо міжнародного руху ресурсів та дає більше підстав для розуміння не тільки проблем міжнародних економічних відносин країни, але й внутрішньої ситуації. Звичайно, він не може повністю замінити інформативне навантаження, яке несе платіжний баланс (особливо в частині рахунку поточних платежів), але виявлений тісний зв'язок між чистою інвестиційною позицією та станом рахунку поточних платежів дозволяє із задовільним рівнем точності прогнозувати останній показник, навіть обмежившись аналізом міжнародної інвестиційної позиції.

Ключові слова: міжнародна інвестиційна позиція, чиста інвестиційна позиція, платіжний баланс, рахунок поточних платежів.

Статья посвящена исследованию информационного потенциала международной инвестиционной позиции по сравнению с другими показателями международных расчетов. Усиление роли международной инвестиционной позиции страны как источника информации о внешнеэкономической деятельности страны связано, в частности, с усилением глобализации и ускоренным ростом масштабов движения капитальных ресурсов между странами. В работе проведено сопоставление платежного баланса и международной инвестиционной позиции, выделено сходство и различия этих статистических отчетов. Прежде всего, общим для обоих показателей является то, что статистические отчеты строятся на принципах двойных записей и отражают международные денежные потоки. Вместе с тем МВФ рассматривает платежный баланс как показатель потока («в течение определенного периода»), а международную инвестиционную позицию – как показатель запаса («в определенный период времени»). С учетом этого следует признать, что по общим показателям (например, прямые иностранные инвестиции) международная инвестиционная позиция более информативна. С появлением доступа к отчетам о международной инвестиционной позиции информационная ценность платежного баланса в части международного перемещения инвестиционных ресурсов значительно уменьшилась. Однако это несколько не принижает информационную ценность платежного баланса для других нужд. Только платежный баланс может дать обобщенную информацию о счете текущих операций. Только здесь можно найти данные о некоммерческих операциях с капиталом. Именно платежный баланс позволяет обосновать изменения резервных активов.

Есть все основания (как логические, так и фактологические) говорить о наличии достаточно тесной связи между состоянием платежного баланса (особенно счета текущих операций) и международной инвестиционной позицией (особенно чистой позицией). В работе представлена логическая цепь связи между состоянием счета текущих операций и чистой инвестиционной позицией страны. На наличие тесной связи между исследуемыми показателями неоспоримо указывает и проведенный в работе корреляционный анализ. Расчеты показали, что коэффициент корреляции между чистой инвестиционной позицией и счетом текущих платежей составляет 0,73. Поэтому, исследуя хотя бы один из этих показателей, можно с высокой вероятностью прогнозировать, каким будет значение другого.

В современных условиях возрастает значение международной инвестиционной позиции страны для оценки состояния ее международных расчетов. Этот статистический отчет содержит значительно больший объем информации о международном движении ресурсов и дает больше оснований для понимания не только проблем международных экономических отношений страны, но и внутренней ситуации. Конечно, он не может полностью заменить информативную нагрузку, которую несет платежный баланс (особенно в части счета текущих платежей), но обнаруженная тесная связь между чистой инвестиционной позицией и состоянием счета текущих платежей позволяет с удовлетворительным уровнем точности прогнозировать последний показатель, даже ограничившись анализом международной инвестиционной позиции.

Ключевые слова: *международная инвестиционная позиция, чистая инвестиционная позиция, платежный баланс, счет текущих платежей.*

У сучасному інтегрованому світі неможливо оцінити позицію тієї чи іншої країни, не враховуючи стан її розрахунків з іншими суб'єктами світового господарства. Найчастіше для характеристики міжнародних розрахунків країни використовують платіжний баланс. Такий підхід багатовиправданий, оскільки платіжний баланс дає досить комплексну оцінку співвідношення вхідних та вихідних валютних потоків. Разом з тим оцінка буде не повною, якщо залишати поза увагою інші види балансів міжнародних розрахунків. Зокрема мова має йти про розрахунковий баланс та міжнародну інвестиційну позицію країни. На наш погляд, остання заслуговує на

особливу увагу, оскільки вона відображає не тільки різноманітні види міжнародних грошових потоків, але багато в чому демонструє також внутрішні проблеми країни.

Проблеми міжнародної інвестиційної позиції України досить активно досліджуються та обговорюються вітчизняними дослідниками. Однак найчастіше об'єктом дослідження є той чи інший аспект саме міжнародних економічних відносин нашої країни на фоні міжнародної інвестиційної позиції. Так, Г.О. Харламова досліджує, яким чином міжнародна інвестиційна позиція впливає на інтеграцію України у світовий інвестиційний простір [1]. О. Пирог, О.В. Неизвестна та

К.В. Овчаренко досліджують зв'язок міжнародної інвестиційної позиції з рейтинговою оцінкою інвестиційної привабливості країни [2; 3]. Низка досліджень присвячена виявленню впливу міжнародної інвестиційної позиції на окремі аспекти економічного життя країни, зокрема: міжнародну трудову міграцію [4]; економічну безпеку країни [5] і навіть впливу удосконалення податкової системи на міжнародну інвестиційну позицію країни [6]. Разом з тим, на нашу думку, ще зовсім недостатньо досліджується взаємозв'язок міжнародної інвестиційної позиції з іншими видами балансів міжнародних розрахунків та показниками зовнішньоекономічної діяльності країни взагалі.

Метою нашого аналізу і є оцінка інформаційного потенціалу міжнародної інвестиційної позиції країни в системі показників її зовнішньоекономічної діяльності для подальшого виявлення внутрішніх економічних проблем України та можливих шляхів їх розв'язання.

Дослідження міжнародних розрахунків країн має досить тривалу історію. Воно розпочалося з поняття «торговельний баланс», яке було введено до наукового обігу та практичного використання ще представниками меркантилізму. Вважається, що першим це зробив англійський меркантиліст Едвард Місселден, який у своїй книзі «The Circle of Commerce; or, The Balance of Trade», що вийшла вперше у 1623 р., не тільки дав визначення торгового балансу, але й зробив спробу поррахувати його для Англії 1621 р. [7].

Подальшого розвитку теорія торговельного балансу набула в праці Томаса Мана «Багатство Англії у зовнішній торгівлі, або Баланс нашої зовнішньої торгівлі як регулятор нашого багатства», яка вперше була опублікована у 1664 р. [8]. На наш погляд, основна заслуга автора полягає в тому, що, по-перше, він підходить до оцінки руху грошей (зокрема срібла) через кордон з позиції кінцевого результату. Наприклад, якщо прямиї імпорти з країни-виробника дозволяє зекономити кошти порівняно із закупівлею цих товарів у посередника, то такий вивіз коштів за

кордон виправданий. Більше того, досить часто такий імпорти може бути джерелом подальшого доходного експорту. По-друге, Т. Ман вводить поняття «загальний торговий баланс», який описує відносини не з однією країною, а із зовнішнім світом у цілому. Разом з тим автор залишається в обмежених рамках меркантилізму, вважаючи справжнім багатством лише дорогоцінний метал. Той факт, що тривале позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу є свідченням фактичного меншого рівня споживання порівняно з потенційно можливим (адже значна частина продукції, виробленої в країні, споживається не її громадянами, а за кордоном), до уваги не брався.

Слід зазначити, що методологічні основи загального торговельного балансу, закладені Т. Маном, використовуються у статистиці зовнішньоекономічної діяльності до цього часу.

Підвищена увага науковців до зовнішньоторговельного балансу в XVII–XVIII ст. зрозуміла, адже саме зовнішня торгівля була основною формою міжнародних відносин. Однак уже в середині XVIII ст. певну роль у міжнародних відносинах починає відігравати вивіз капіталу. І хоча його питома вага порівняно із зовнішньою торгівлею залишається незначною, дослідники намагаються і його вводити до економічного аналізу. З'являється нове поняття – платіжний баланс, яке на відміну від торговельного балансу враховує також інші канали притоку та відтоку грошей з країни. Прийнято вважати, що першим цей термін запропонував Джеймс Стюарт у його роботі «Дослідження про принципи політичної економії» (1767 р.) [9]. Визначення платіжного балансу того часу можна сформулювати як сукупність платежів, отриманих з-за кордону і здійснених на користь інших країн за певний проміжок часу (або на певну дату).

Як відомо, на початку XIX ст. (у 1819 р.) зроблено першу спробу розрахувати платіжний баланс, як співвідношення золота, що надійшло в країну та вийшло за її межі, для Англії. Однак особливої актуальності такі розрахунки на-

були вже у ХХ ст. Саме тоді вони стали регулярними та викликали необхідність більш глибокого та детального обґрунтування методики розрахунку. Питання вийшло за межі окремої країни та стало предметом розгляду Ліги націй, яка у 1928 р. разом з Міжнародною торговельною палатою репрезентувала нову схему платіжного балансу, де спостерігається відхід від його спрощеного тлумачення як лише руху міжнародних платежів.

Після Другої світової війни функція формування методики розрахунку платіжного балансу перейшла до Міжнародного валютного фонду. Уже в 1948 р. ним було видано методичні рекомендації «Balance of Payment Manual». Саме під такою назвою вийшло ще чотири видання (1950, 1961, 1977, 1993 рр.). Документ же, який є чинним на сьогодні, було прийнято в 2009 р., і він має іншу назву – «Balance of payments and international investment position manual» (ВРМ6) [10]. І хоча в самому тексті п'ятої редакції (1993 р.) теж описувався механізм розрахунку міжнародної інвестиційної позиції, винесення цієї проблеми в загальну назву шостої редакції свідчить про зростання значення цього показника для оцінки ситуації з міжнародними розрахунками.

Для оцінки можливих сфер використання та інформативних можливостей показників платіжного балансу та міжнародної інвестиційної позиції країни проведемо зіставлення їх схожих рис та відмінностей, базуючись на ВРМ6 та фактичних значеннях показників для України.

У табл. 1 наведено визначення платіжного балансу та міжнародної інвестиційної позиції країни. Перш за все, спільним для обох показників є те, що статистичні звіти будуються за принципами подвійних записів та відображають міжнародні грошові потоки. Разом з тим кидається у вічі той факт, що МВФ розглядає платіжний баланс як показник потоку («протягом певного періоду»), а міжнародну інвестиційну позицію – як показник запасу («в певний період часу»). З урахуванням цього слід визнати, що за спільними показниками (наприклад, прямі іноземні інвестиції) міжнародна інвестиційна позиція є більш інформативною. На підставі платіжного балансу можна дізнатися, як змінилися, наприклад, протягом року чисті прямі іноземні інвестиції в країну та з країни. Так, у 2019 р. прямі іноземні інвестиції з України зросли на 621 млн дол., а в Україну – на 5 833 млн дол. [11].

Таблиця 1

Схожість та відмінність платіжного балансу та міжнародної інвестиційної позиції країни

Платіжний баланс	Міжнародна інвестиційна позиція
«Це статистичний звіт, який підсумовує операції між резидентами та нерезидентами протягом певного періоду. Він складається з рахунку товарів і послуг, рахунку первинного доходу, рахунку вторинного доходу, рахунку капіталу та фінансового рахунку. У системі бухгалтерського обліку подвійних операцій, яка лежить в основі платіжного балансу, кожна операція реєструється як така, що складається з двох записів, а сума кредитних записів та сума дебетових записів однакова» [10, с. 9]	«Це статистичний звіт, який в певний момент часу показує вартість: фінансових активів резидентів економіки, які є вимогами до нерезидентів або є золотими злитками, що утримуються як резервні активи; і зобов'язання резидентів економіки перед нерезидентами. Різниця між активами та пасивами – це чиста позиція в МІП і являє собою чисту вимогу або чисте зобов'язання перед рештою світу» [10, с. 7]
Містить інформацію про прямі іноземні інвестиції, портфельні іноземні інвестиції, інші інвестиції та резервні активи	
Демонструє, як змінилися показники протягом певного періоду	Демонструє, яке значення мають показники на певну дату. Порівняння зі значенням показника на попередню дату дозволяє розрахувати його зміну
Відображає зміну показника лише в результаті операційної діяльності	Враховує зміни не тільки в результаті операційної діяльності, але й під впливом зміни курсової вартості, переоцінки капіталу та інших факторів
Містить інформацію про поточні операції та рух капіталу	Не містить інформацію про поточні операції та рух капіталу

Однак ця сама інформація може бути отримана і з аналізу міжнародної інвестиційної позиції. Крім того, статистичний звіт про міжнародну інвестиційну позицію дає ще цілий блок додаткової інформації, яка значно розширює можливості дослідника. Зокрема в цьому звіті міститься аналіз впливу на прямі іноземні інвестиції (як і на інші показники) таких факторів, як курсові зміни, переоцінка капіталу та ін. Наприклад, якщо під впливом операційної діяльності прямі іноземні інвестиції з України зросли на 621 млн дол., то через зміну курсу валют вони ще додали 53 млн дол., внаслідок переоцінки капіталу – 160 млн дол., а під впливом інших факторів – ще 16 млн дол. На кінець 2019 р. загальна сума інвестицій з України становила 4 353 млн дол. Подібну інформацію можна отримати й про інвестиції в Україну: за рахунок зміни валютного курсу вони додали 1 113 млн дол., переоцінки капіталу – 621 млн дол., інші фактори спричинили зростання на 204 млн дол. Загальна ж сума прямих іноземних інвестицій в Україну на 31.12.2019 р. досягла 52 189 млн дол. [12]. Таку детальну інформацію про інвестиції (не тільки прямі, а й портфельні та ін.) ще й за окремими статтями не можна отримати з платіжного балансу. Її дає лише міжнародна інвестиційна позиція.

Таким чином, з появою доступу до звітів про міжнародну інвестиційну позицію інформаційна цінність платіжного балансу в частині міжнародного переміщення інвестиційних ресурсів значно зменшилася. Однак це жодним чином не принижує інформаційну цінність платіжного балансу

для інших потреб. Лише платіжний баланс може дати узагальнену інформацію про рахунок поточних операцій. Тільки тут можна знайти дані про некомерційні операції з капіталом. Саме платіжний баланс дозволяє обґрунтувати зміни резервних активів.

Є всі підстави (як логічні, так і фактологічні) говорити про наявність досить тісного зв'язку між станом платіжного балансу (особливо рахунку поточних операцій) та міжнародною інвестиційною позицією (особливо чистою позицією). Досить логічним виглядає ланцюжок взаємозв'язків, зображений на рис. 1. Незадовільний стан рахунку поточних операцій (перш за все через перевищення імпорту над експортом та від'ємне значення чистого експорту) породжує потребу в активному пошуку джерел надходження іноземної валюти для покриття її дефіциту в торговельних операціях. Такими джерелами можуть бути: а) зменшення резервних активів; б) зростаюче залучення як прямих, так і портфельних інвестицій. Використання обох цих джерел буде погіршувати чисту інвестиційну позицію. Виникнення дефіциту іноземної валюти не може не позначитися й на закордонних інвестиціях, що теж негативно позначається на чистій інвестиційній позиції.

Підтвердження наявності зазначеного зв'язку дає і аналіз фактичних даних по економіці України. Табл. 2 містить інформацію про основні параметри міжнародної інвестиційної позиції (активи, пасиви та чиста інвестиційна позиція) та стан рахунку поточних платежів за останні 15 років.

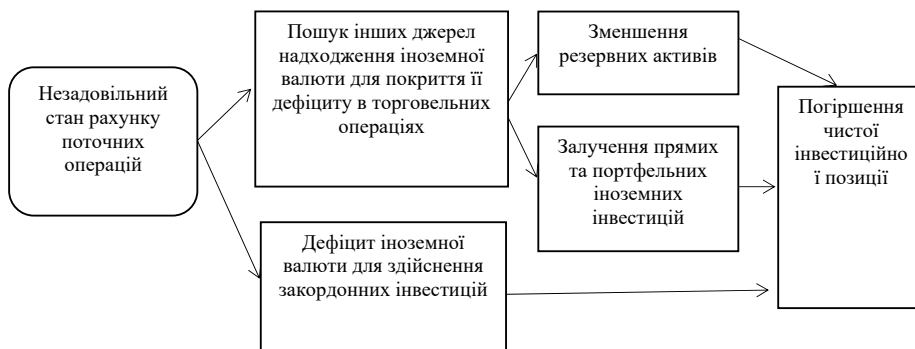


Рис. 1. Логічний ланцюг зв'язку між станом рахунку поточних операцій та чистою інвестиційною позицією країни

Таблиця 2

Міжнародна інвестиційна позиція та рахунок поточних платежів платіжного балансу України (млн дол.)*

Рік	Міжнародна інвестиційна позиція			Платіжний баланс (рахунок поточних платежів)
	Активи	Пасиви	Чиста інвестиційна позиція	
2005	42 712	56 870	-14 158	2 534
2006	57 023	76 942	-19 919	-1 619
2007	90 619	117 319	-26 700	-5 251
2008	106 595	146 795	-40 200	-12 781
2009	111 156	146 128	-34 972	-1 736
2010	132 015	167 099	-35 084	-3 016
2011	138 702	180 539	-41 837	-10 233
2012	142 213	193 386	-51 173	-14 335
2013	136 390	203 270	-66 880	-16 518
2014	120 930	170 920	-49 990	-4 596
2015	124 571	157 337	-32 766	5 035
2016	124 280	151 386	-27 106	-1 866
2017	129 347	154 975	-25 628	-3 473
2018	133 490	155 555	-22 065	-6 432
2019	140 883	168 580	-27 727	-4 124

*Розраховано за: [11; 12].

Навіть просте графічне зіставлення чистої інвестиційної позиції та стану рахунку поточних платежів платіжного балансу України показує, що ці показники мають дуже схожу траєкторію руху (рис. 2).

На наявність тісного зв'язку між досліджуваними показниками незаперечно вказує і проведений нами кореляційний аналіз. Розрахунки показали, що коефіцієнт кореляції між чистою інвестиційною позицією та рахунком поточних платежів

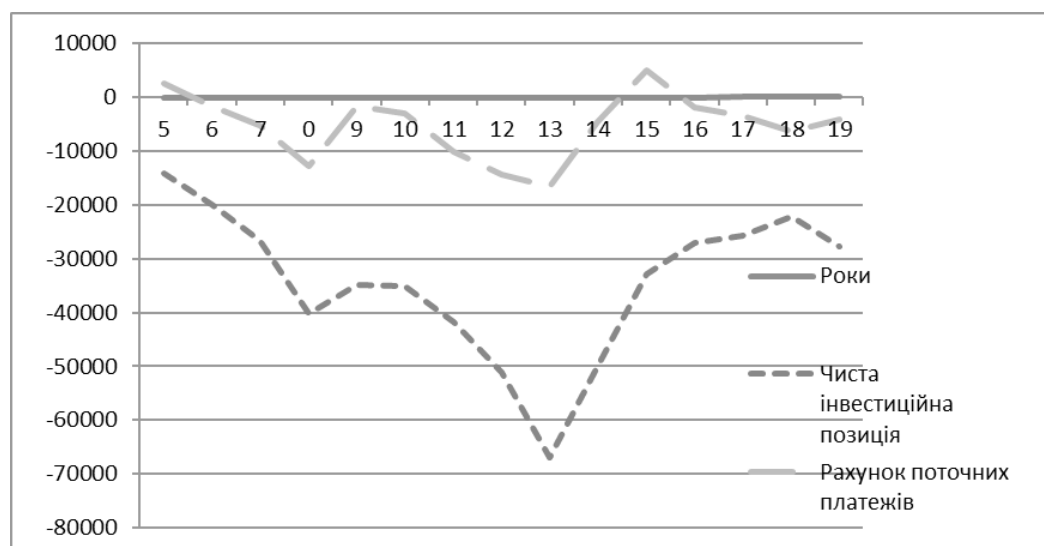


Рис. 2. Траєкторії динаміки чистої інвестиційної позиції та рахунку поточних платежів платіжного балансу України

становить 0,73. Тому, досліджуючи хоча б один з цих показників, можна з високою вірогідністю прогнозувати, яким буде значення іншого.

Отже, у сучасних умовах зростає значення міжнародної інвестиційної позиції країни для оцінки стану її міжнародних розрахунків. Цей статистичний звіт містить значно більший обсяг інформації щодо міжнародного руху ресурсів та дає більше підстав для розуміння не тільки проблем міжнародних економічних відносин країни, але й внутрішньої ситуації. Звичайно, він не може повністю

замінити інформативне навантаження, яке несе платіжний баланс (особливо в частині рахунку поточних платежів), але виявлений тісний зв'язок між чистою інвестиційною позицією та станом рахунку поточних платежів дозволяє із задовільним рівнем точності прогнозувати останній показник, навіть обмежившись аналізом міжнародної інвестиційної позиції. Об'єктом подальших досліджень може стати виявлення факторів, які визначають міжнародну інвестиційну позицію країни та їх зв'язок з внутрішньоекономічними процесами.

Список використаної літератури

1. Харламова Г.О. Інвестиційна позиція та перспективи інтеграції України у міжнародний інвестиційний простір. *Інвестиції: практика та досвід*. 2009. № 29. С. 3–8.
2. Пирог О. Міжнародна інвестиційна позиція України. *Схід*. 2011. № 1 (108). С. 135–139.
3. Неізнана О.В., Овчаренко К.В. Рейтингові системи оцінювання як чинник впливу на міжнародну інвестиційну позицію України та обсяги іноземних інвестицій у внутрішню економіку. *Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова*. 2017. Т. 22, вип. 11 (64). С. 214–217.
4. Блудова Т.В., Корнієнко О.О. Взаємозв'язок показників міграції та міжнародної інвестиційної позиції України. *Бізнесінформ*. 2015. № 4. С. 130–137.
5. Мороз М.О. Детермінанти інвестиційної безпеки України. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка*. 2017. Вип. 2 (50). С. 28–35.
6. Klymenko O., Mala S., Matviienko N. International investment position of Ukraine: possibilities for improvement in the context of tax policy changes. *Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія Економічна*. 2018. № 36. С. 144–152.
7. Edward Misselden. The Circle of Commerce or the Balance of Trade, in Defence of Free Trade. Hardcover. 1 Jun. 1969. 145 p.
8. Ман Т. Меркантилізм. Богатство Англії во внешній торгівлі. Москва: Директ-Медиа. 2007. 30 с. URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=26828>
9. Sir James Steuart. An Inquiry into the Principles of Political Oeconomy. James Williams; and Richard Moncrieffe, 1770. URL: <https://books.google.com.ua/books?id=Jd5SAAААсААА&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>
10. Balance of payments and international investment position manual. Washington, D.C.: International Monetary Fund. 2009. 371 p.
11. Платіжний баланс України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/balance/2019/>
12. Міжнародна інвестиційна позиція (за методологією КПБ6). URL: https://bank.gov.ua/files/ES/IIP_u.pdf

References

1. Kharlamova, H.O. (2009). *Investytsiyna pozytsiya ta perspektyvy intehratsiyi Ukrainy u mizhnarodnyy investytsiynyy prostir* [Investment position and prospects of integration of Ukraine into the international investment space]. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid* [Investments: practice and experience], no. 29, p. 3-8.

2. Pyroh, O. (2011). *Mizhnarodna investytsiyna pozytsiya Ukrainy* [International investment position of Ukraine]. *Skhid* [East], no. 1 (108), p. 135-139.

3. Nyeizvyestna, O.V., Ovcharenko, K.V. (2017). *Reytnhovi systemy otsinyuvannya yak chynnyk vplyvu na mizhnarodnu investytsiynu pozytsiyu Ukrainy ta obsyahy inozemnykh investytsiy u vnutrishnyu ekonomiku* [Rating systems of evaluation as a factor of influence on the international investment position of Ukraine and the volume of foreign investments in the domestic economy]. *Visnyk ONU imeni I.I. Mechnykova* [Bulletin of ONU named after I.I. Mechnikov], vol. 22, issue 11 (64), p. 214-217.

4. Bludova, T.V., Korniyenko, O.O. (2015). *Vzayemozvyazok pokaznykiv mihratsiyi ta mizhnarodnoyi investytsiynoyi pozytsiyi Ukrainy* [Interrelation of migration indicators and international investment position of Ukraine]. *Biznesinform* [Businessinform], no. 4, p. 130-137.

5. Moroz, M.O. (2017). *Determinanty investytsiynoyi bezpeky Ukrainy* [Determinants of investment security of Ukraine]. *Naukovyy visnyk Uzhhorodskoho universytetu* [Scientific Bulletin of Uzhhorod University], *Seriya Ekonomika, Vypusk 2* (50), p. 28-35.

6. Klymenko, O., Mala, S., Matviienko, N. (2018) **International investment position of Ukraine: possibilities for improvement in the context of tax policy changes.** *Visnyk Pryazovs'koho derzhavnoho tekhnichnoho universytetu. Seriya Ekonomichna* [Bulletin of the Azov State Technical University. Economic Series], no. 36, pp. 144-152.

7. Edward Misselden (1969). *The Circle of Commerce or the Balance of Trade, in Defence of Free Trade*, Hardcover, 1 Jun., 145 p.

8. Man, T. (2007). *Merkantilizm. Bogatstvo Anglii vo vneshney torgovle* [Mercantilism. The wealth of England in foreign trade]. Moscow: Direkt-Media, 30 p. Available at: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=26828>

9. Sir James Steuart (1770). *An Inquiry into the Principles of Political Oeconomy*. James Williams; and Richard Moncrieffe. Available at: <https://books.google.com.ua/books?id=Jd5SAAAACAAJ&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>

10. *Balance of payments and international investment position manual* (2009). Washington, D.C.: International Monetary Fund, 371 p.

11. *Balance of payments of Ukraine*. Available at: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/balance/2019/>

12. *International investment position (according to the methodology of PBC6)*. Available at: https://bank.gov.ua/files/ES/IIP_y.pdf

INTERNATIONAL INVESTMENT POSITION IN THE SYSTEM OF THE FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY INDICATORS OF THE COUNTRY

Anatolii Zadoia. Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine).

E-mail: zadoya@duan.edu.ua

DOI: 10.32342/2074-5354-2020-2-53-8

Key words: *international investment position, net investment position, balance of payments, current account.*

The article is devoted to the study of the information potential of the international investment position in comparison with other indicators of international settlements. The strengthening of the role of the country's international investment position as a source of information on the country's foreign economic activity is connected, in particular, with the intensification of globalization and the accelerated growth of the movement of capital resources between countries. The paper compares the balance of payments and the international investment position, highlights the similarities and differences between these statistical reports. First of all, what both indicators have in common is that statistical reports are based on the principles of double entry and reflect international cash flows. At

the same time, the IMF considers the balance of payments as an indicator of flow (“during a certain period”), and the international investment position – as an indicator of stock (“during a certain period of time”). With this in mind, it should be recognized that in terms of common indicators (e.g. foreign direct investment), the international investment position is more informative. With the advent of access to reports on the international investment position, the information value of the balance of payments in terms of international movement of investment resources has decreased significantly. However, this does not diminish the information value of the balance of payments for other needs. Only the balance of payments can provide generalized information about the current account. Only here you can find data on non-profit capital transactions. It is the balance of payments that can justify changes in reserve assets.

There is every reason (both logical and factual) to speak of a fairly close relationship between the balance of payments (especially the current account) and the international investment position (especially the net position). The paper presents a logical chain of connection between the current account balance and the net investment position of the country. The presence of a close relationship between the studied indicators is indisputably indicated by the correlation analysis conducted in the work. Calculations have shown that the correlation coefficient between the net investment position and the current account is 0.73. Therefore, examining at least one of these indicators can be highly probable to predict the value of the other.

In modern conditions, the importance of the country’s international investment position to assess the state of its international settlements is growing. This statistical report contains a much larger amount of information on the international movement of resources and provides more grounds for understanding not only the problems of international economic relations of the country, but also the domestic situation. Of course, it cannot completely replace the information load that carries the balance of payments (especially in the current account), but the close relationship between the net investment position and the state of the current account allows with a satisfactory level of accuracy to predict the latter figure even limited to analysis of the international investment position.

Одержано 1.09.2020.

УДК 339.9

DOI: 10.32342/2074-5354-2020-2-53-9

ELŻBIETA BRĄGIEL, M.Sc.,

Krośnie The Stanisław Pigoń State Higher Vocational School in Krosno

BOGUSŁAW ŚLUSARCZYK, Doctor of Economics, Full Professor,

Krośnie The Stanisław Pigoń State Higher Vocational School in Krosno

BERNADETTA BIENIA, PhD., Eng.,

Krośnie The Stanisław Pigoń State Higher Vocational School in Krosno

BARTŁOMIEJ BIELAWA,

Economists Student Science Club

Krośnie The Stanisław Pigoń State Higher Vocational School in Krosno

KARINA ZYWAR,

Economists Student Science Club

Krośnie The Stanisław Pigoń State Higher Vocational School in Krosno

PATRYK SZELC,

Economists Student Science Club

Krośnie The Stanisław Pigoń State Higher Vocational School in Krosno

FINANCIAL SUPPORT FOR FOOD MANUFACTURERS – EUROPEAN AND POLISH FOOD QUALITY SYSTEMS

In the European Union and Poland, one of the priorities within the framework of the policy of quality and distinguishing food products is to preserve regional traditions and customs. This is realized through European and Polish food quality systems, which aim to protect specific agricultural products and food, including traditional, regional and ecological food. This protection is based on high quality, a recipe that adds authenticity to products, as well as unique and unchanging character. For several years, there has been a growing interest in the European Union and Poland in high quality products with appropriate markings.

The aim of the article was to present European and Polish food quality systems and to indicate the possibility of financial support for food manufacturers within the framework of these systems.

Participation of Polish food manufacturers in programs for the development and maintenance of the quality of manufactured products and their distinctions is crucial to exist and stay in the highly globalized and competitive market. The geographical location of our country, rich cultural heritage, culinary tradition and an unpolluted natural environment are the advantages that undoubtedly contribute to the development of these systems. The purpose of supporting food quality systems is also evident by the involvement at the level of the Ministry of Agriculture and Rural Development and in activities of individual regions and entities applying for these quality certificates. It can be assumed (by observing the set requirements and reported needs of customers and available financial support options for food manufacturers) that the quantity of reported products within the framework of European and Polish quality systems will grow and be appreciated by customers and manufacturers.

Key words: *Financial Assistance, Food Producers, Food Quality Systems, European Union, Poland.*

В Європейському Союзі та Польщі одним із пріоритетів у рамках політики якості та розрізнення харчових продуктів є збереження регіональних традицій та звичаїв. Це реалізується за допомогою європейських та польських систем якості харчових продуктів, які спрямовані на захист конкретних сільськогосподарських продуктів та продуктів харчування, включаючи традиційні, регіональні та екологічні продукти харчування. Цей захист базується на високій якості, рецептурі, що додає справжності продуктам, а також унікальному та незмінному характеру. Протягом декількох років у Європейському Союзі та Польщі зростає інтерес до високоякісної продукції з відповідним маркуванням.

Метою статті було проаналізувати європейські та польські системи якості харчових продуктів і визначити можливість фінансової підтримки виробників харчових продуктів у рамках цих систем.

Участь польських виробників харчових продуктів у програмах з розвитку і підтримання якості виробленої продукції та їх відмінності має вирішальне значення для існування та утримання на високоглобалізованому та конкурентному ринку. Географічне розташування нашої країни, багата культурна спадщина, кулінарні традиції та незабруднене природне середовище є перевагами, які, безсумнівно, сприяють розвитку цих систем. Мета підтримки систем якості харчових продуктів також очевидна завдяки залученню на рівні Міністерства сільського господарства та розвитку сільських районів до діяльності окремих регіонів та суб'єктів, які подають заявки на отримання цих сертифікатів якості. Можна припустити (дотримуючись встановлених вимог, визначених потреб споживачів та доступних варіантів фінансової підтримки для виробників харчових продуктів), що кількість зареєстрованої продукції в рамках європейських та польських систем якості зростатиме та оцінюватиметься споживачами та виробниками.

Ключові слова: *фінансова допомога, виробники продуктів харчування, системи якості харчових продуктів, Європейський Союз, Польща.*

Introduction

In the era of progressing globalization and universal access to mass products, we can observe more and more intensive attempts to return to the roots, which are a source of diversity, constituting the rich culture of a given country [Grębowiec 2014]. People want products that are manufactured in the most environmentally friendly way, natural, free from artificial colors and additives.

Currently, it is noted that expectations and opinions of purchasers regarding the concept of food quality evolve in the opinion of consumers. There is a belief that good quality food is the food that does not come from intensive production methods, but from production systems positively received by the consumer – like organic farming [Dykiel et al. 2018] or with certificates and markings awarded to high-quality food.

Along with the development of the market, the internationalization of trade and increase in the number of links between entities involved in the production, processing and marketing of agri-food products, the risk of deterioration of food quality increases. This threat can occur at all stages of the food chain. Therefore, it

is necessary to create systems, in which all participants will have to meet established requirements to ensure higher quality parameters of the product [Krzyżanowski 2017]. The progressing globalization and internationalization of operations caused that the production of food and its exchange with foreign countries became a challenge for individual countries, including members of the European Union [Michalczyk 2014].

In the European Union and Poland, one of the priorities within the framework of the policy of quality and distinguishing food products is to preserve regional traditions and customs. This is realized through European and Polish food quality systems, which aim to protect specific agricultural products and food, including traditional, regional and ecological food. This protection is based on high quality, a recipe that adds authenticity to products, as well as unique and unchanging character. For several years, there has been a growing interest in the European Union and Poland in high quality products with appropriate markings.

The aim of the article was to present European and Polish food quality systems

and to indicate the possibility of financial support for food manufacturers within the framework of these systems.

European and Polish food quality systems

Today, an important goal of the Common Agricultural Policy is to conduct an agricultural policy that will be more environmentally friendly, as well as more effective both in economic and environmental terms [Grębowiec 2014].

In 1992, the European Union introduced European (community) food quality systems, among others the following systems:

- Protected Designations of Origin,
- Protected Geographical Indications,
- Traditional Specialty Guaranteed,
- Organic Farming.

The legal basis for the launch of these systems included three regulations (EEC Regulation 1991/1992) [Krzyżanowski 2017], and (currently) the Regulation of the European Parliament and the Council (EU) No. 1151/2002 of 21 November 2012 on quality systems for agricultural products and foodstuffs (Regulation, 2012).

In addition to European quality systems, which are binding in all EU member states, each country has the right to create its own innovative quality systems. In Poland, the national quality systems recognized by the Minister of Agriculture and Rural Development are:

- „Quality Tradition” (JT),
- Quality Meat Program (QMP),
- Pork Quality System (PQS),
- Quality Assurance for Food Products (QAFP),
- Integrated Production (IP).

The aim of European and Polish food quality systems is to distinguish high-quality products and highlight the region, place of their origin as, well as traditional methods of their production and care for the natural environment. The main attribute of national quality systems is that the products participating in these systems are systematically controlled and certified by accredited control authorities. Giving products special markings (under the certification and labeling system) guarantees

their production in accordance with the rules of food quality systems, protects customers against mass production of poorer quality imitations of these products, provides clear and reliable information about their originality, creates opportunities for manufacturers to promote their products and enables protection against unfair competition and counterfeiting.

The rules for registration and protection are regulated at EU level by the Regulation (EU) No. 1151/2012 of the European Parliament and of the Council of 21 November, 2012 on quality systems for agricultural products and foodstuffs [www.produktytradycyjne-dobrepraktyki.pl].

1. European food quality systems

Protected Designation of Origin

(PDO) means the name of a region, a specific place or, in exceptional cases, a country, used to indicate an agricultural product or foodstuff originating from this area. The designation is given to a product, whose all raw materials and the entire technological process take place in this specific geographical area and whose quality or characteristics are (mainly or exclusively) related to this particular geographical environment and its natural and human factors. The relationship with a region, a specific place or a country that is used to designate an agricultural product or foodstuff must be strong enough and ensure the production of a given product is impossible in other places [<http://malopolskie.ksow.pl>]. In Poland, this quality mark has 9 products [http://www.produktyregionalne.pl/edc_media/List/Item-36/TinyFiles/Produkty-ze-znakiem-chnp.pdf].

Protected Geographical Indication

(PGI) – The product has a special quality, reputation or other features attributed to its geographical origin [<http://certification.co>]. In addition, at least one production stage takes place in the defined geographical area. Currently, 18 products have this indication in Poland [http://www.produktyregionalne.pl/edc_media/List/Item-82/TinyFiles/Produkty-ze-znakiem-chog.pdf].

Traditional Specialty Guaranteed

(TSG) means a traditional agricultural product

or foodstuff recognized by the Community due to its specific character. "Specific character" means a characteristic or combination of characteristics that clearly distinguish an agricultural product or a foodstuff from similar products or foodstuffs in the same category. In practice, this means that the product must have a traditional composition, production takes place with the use of traditional raw materials, production method, processing, and preparation for sale reflects the tradition in the method of production, the product has been in the market for at least 30 years. The name of the product from the TSG must be specific or express the specific character of an agricultural product or a foodstuff [http://malopolskie.ksow.pl/fileadmin/user_upload/malopolskie/pliki/O_systemach_jakosci_zienosci_vademecum.pdf]. In Poland, 6 products have this mark. [http://www.produktyregionalne.pl/edc_media/List/Item-83/TinyFiles/Produkty-ze-znakiem-gts.pdf].

Organic farming means a farming system with sustainable plant and animal production within a farm. It is based on technologically unprocessed biological and mineral products. The basic principle is the rejection of agricultural, veterinary and food chemistry in the food production process. Products are manufactured excluding GMOs and other derivatives of these organisms. They are not treated with ionizing radiation and they are processed only to the necessary extent with the use of ecological methods.

The so-called organic food defines only certified food - guaranteeing high product quality. Certification ensures that the purchased goods come from processors and manufacturers, who use ecological methods at all stages of production, participate in the control system and have a certification of the certification authority [Sikorska 2017].

Currently, there are 13 authorized Certification Bodies in Organic Farming in Poland (as of 24 September 2019) [<https://www.gov.pl/web/rolnictwo/jednostki-certyfikujace>].

2. Polish food quality systems

„Quality Tradition” quality system is a system, in which raw materials of traceable origin, not containing GMOs, are

used for production. The system focuses on product quality, i.e. the acceptance of high-quality products resulting from their traditional character, having special quality, reputation or other features that distinguish them from others in the same category. The manufacturer declares the maintenance of higher production standards or exceptional product features. Manufacturers are required to have a certificate of compliance confirming the production of the product in accordance with the specification. Products are controlled in order to ensure that the applied method of production is in accordance with the method declared in the application [Podkarpackie Regional Chamber and Local Product <http://www.produktyregionalne.pl/jakosc.html>].

There are 5 accredited and authorized by the Minister of Agriculture and Rural Development certification bodies. They are authorized to control compliance with the specifics of "Quality Tradition" [<http://www.produktyregionalne.pl/jakosc.php?body=article&name=jednostki-certyfikujace&lang=pl>], and 299 products with this quality mark (as of November 2, 2019) [http://www.produktyregionalne.pl/edc_media/List/Item-33/TinyFiles/Tabela-jt-www-list-November-2019.pdf].

Integrated Production (IP) is a modern and developing cultivation system that takes into account the expectations of customers in relation to not only attractive-looking fruits, vegetables and other agricultural products, but also products with high qualitative values. The Integrated Production was recognized by the Ministry of Agriculture and Rural Development as the national food quality system on 14 June 2007. The basis of the Integrated Production's system are correctly selected elements such as: correct crop rotation and agricultural engineering, rational fertilization based on real demand of plants and the use of plant protection products in justified situations that pose the least risk to human and animal health and the environment. This method does not reject chemical protection of plants and the use of mineral fertilizers. The general rule is to use as few plant protection products as possible, but as much as necessary. Within

the framework of the system, the State Plant Protection and Seeds Service control the entire production process until harvest. The Integrated Production takes into account ecological targets, such as the protection of the agricultural landscape and biodiversity.

[http://malopolskie.ksow.pl/fileadmin/user_upload/malopolskie/pliki/O_systemach_jakosci_zywnosci_vademecum.pdf].

In the Integrated Production's system, 9 certification bodies implement the certification process [<https://piorin.gov.pl/integrowana-produkcja/>].

QMP certification system (Quality Meat Program) was created by the Polish Association of Beef Cattle Manufacturers with a view to supporting the production of safe and good culinary beef. In 2008, the Ministry of Agriculture and Rural Development recognized it as the official national beef quality system. The QMP system is a voluntary system, open to manufacturers of beef cattle, manufacturers of feed, livestock carriers and meat processors, who are subject to the control of an independent certification body. Everyone, who works in the QMP system, must strictly comply with specific rules (QMP Standards). Compliance with these rules is annually controlled by an independent certification body. The QMP system's standards define the entire beef production process, from indicating cattle breeds to the best meat, to packaging and labeling. Thanks to them, beef with the QMP certificate, which goes to trade and on the tables, is always tasty tender, juicy, soft. It comes from a reliable source, regardless of the region of origin [<http://www.pzpbm.pl/QMP>].

In the QMP system, the certification process is carried out by 3 certification bodies [<http://www.pzpbm.pl/node/152?language=pl>].

Pork Quality System (PQS) was developed by the Polish Pig Breeders and Producers Association „POLSUS” and the “Polish Meat” Association. On 11 December 2009, it was recognized by the Minister of Agriculture and Rural Development as the national food quality system. PQS is a

complex system for the production of high-quality pork. Its purpose is the production of lean and low-fat pork, while maintaining important meat quality parameters for consumers and processors. The system includes the stage of primary production (breeding and production of pigs), pre-slaughter circulation and processing. The standards of conduct, developed for the PQS system at each of these stages, affect the final quality of the product and guarantee obtaining pork meat characterized by a special, high quality. Meat produced in the PQS system is characterized by a number of favorable parameters that increase its durability, culinary and processing usefulness, as well as palatability and attractiveness for consumers. The system is voluntary and open, i.e. any participant from the production chain, who voluntarily decides to comply with the additional requirements specified for each stage of production, can join it. The system guarantees reliability, both in terms of high quality of the product and its traceability, because it is confirmed by the control of an independent certification body

[<https://www.polsus.pl/index.php/inicjatywy-i-projekty/system-jakosci-wieprzowiny-pqs-pork-quality-system>].

In the Pork Quality System (PQS), the certification process is carried out by two certification bodies [<https://www.polsus.pl/index.php/pork-quality-system>].

Quality Assurance for Food Products (QAFP) was developed by the Union of Meat Industry Manufacturers and Employers. On 11 December 2009, the Minister of Agriculture and Rural Development gave this system the status of a national food quality system.

Pork meat produced under the QAFP has a special quality that distinguishes it from other products in the same category. The production stages are covered by the standards, ranging from breeding, animal nutrition and conditions of breeding, through slaughter, cutting, processing, transport, packaging and packaging, to storage and sale. The QAFP is a transparent system. It provides the ability to identify (fully) the manufactured product at each of the stages

of production. The production of a given product in accordance with the quality standards of the system is verified by an independent control body. Manufacturers are required to have a certificate of compliance [http://malopolskie.ksow.pl/fileadmin/user_upload/malopolskie/pliki/O_systemach_jakosci_zywnosci_vademecum.pdf].

Only one body deals with the certification under the Quality Assurance for Food Products (QAFP) [<https://www.gov.pl/web/rolnictwo/system-gwarantowane-jakosci-zywnosci-qafp>].

In summary, the national systems accepted by the Minister of Agriculture and Rural Development can be divided into two groups. In the first group, the value added of the product is widely understood tradition, and in the second group, the special quality is the result of cooperation and compliance with the rules by system participants at individual stages of production [Szteyn 2014].

3. Financial support for food manufacturers under food quality systems

Food quality systems may be qualified for financial support and recognized as national systems, provided that they meet certain criteria set out in the Regulation of the Council (EC) No. 1698/2005.

Financial support for food manufacturers is available, among others, within the framework of Action 3 - Quality Systems for Agricultural Products and Foodstuffs, Measure 3.1 - support for joining quality systems within the framework of RDP 2014-2020.

Applicants, who produce agricultural products or foodstuffs for human consumption under the quality system that did not receive this kind of support for the same agricultural product or foodstuff under the action "Participation of farmers in food quality systems", may apply for financial support covered by RDP 2007-2013.

Financial support is granted to food manufacturers, who will provide a copy of a certificate of compliance or a quality certificate confirming the compliance of the product's production process with the specification of a given quality system (valid

for a period of at least 14 days during the period of assistance, for which the payment application is submitted).

Financial assistance may include the following eligible costs:

- costs of control (including specialist tests and analyzes) and certifications connected with the issue of a certificate or a quality certificate during the assistance period,
- costs of a membership fee for a group of producers implementing activities related to the quality system, for which a payment application is submitted (incurred during the period of assistance),
- costs of purchasing specialized publications connected with conducting production within the scope of the quality system (covered by the payment application),
- costs of purchasing pheromone, colored and sticky traps.

Financial support for food manufacturers takes the form of reimbursement of a part of the project's eligible costs (refund) incurred during the agreed periods of assistance, in accordance with the provisions in force during the call. The total amount of assistance cannot be higher than the equivalent of 2000 EUR per farm per year [<https://www.arimr.gov.pl>].

Additionally, food manufacturers can apply for financial support in the Rural Development Program (RDP) for 2014-2020: Action 9 - Creation of producer groups and producer organizations, Action 10 - Agri-environment-climate action, Action 11 - Organic farming, Action 3 - Quality systems for agricultural products and foodstuffs; Measure 3.1 - Support for joining quality systems, Measure 3.2 - Support of information and promotion activities carried out by producer groups in the internal market [<https://www.arimr.gov.pl/pomoc-unijna/prow-2014-2020.html>].

Summary

In highly developed countries, especially taking into account their wealthier inhabitants, there is a tendency to move away from the consumption produced on an industrial scale and mass food and choose

local products of known origin, which (although they often have a higher price) are generally healthier, tastier and more original [Grębowiec 2014].

Participation of Polish food manufacturers in programs for the development and maintenance of the quality of manufactured products and their distinctions is crucial to exist and stay in the highly globalized and competitive market. The geographical location of our country, rich cultural heritage, culinary tradition and an unpolluted natural environment are the advantages that undoubtedly contribute to the

development of these systems [Michalczyk 2014]. The purpose of supporting food quality systems is also evident by the involvement at the level of the Ministry of Agriculture and Rural Development and in activities of individual regions and entities applying for these quality certificates. It can be assumed (by observing the set requirements and reported needs of customers and available financial support options for food manufacturers) that the quantity of reported products within the framework of European and Polish quality systems will grow and be appreciated by customers and manufacturers.

References

1. Dykiel M., Krochmal-Marczak B., Brągiel E., Górka M.. Wybrane zagadnienia dotyczące jakości i znakowania produktów żywnościowych. [w:] Monografia naukowa pod redakcją Barbary Krochmal-Marczak. Jakość produktów sektora rolno-spożywczego i jego pozycja na rynku. PWSZ, Krosno, 2018, 115-127.
2. Grębowiec M. Rola produktów tradycyjnych i regionalnych w budowaniu konkurencyjnej oferty regionu małopolskiego w Unii Europejskiej na przykładzie "Obwarzanka Krakowskiego". Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego, 2014, 14(29), z. 2, 70-79.
3. <http://certyfikacja.co/certyfikacja-produktow-regionalnych-tradycyjnych/chronione-oznaczenia-geograficzne/>
4. http://malopolskie.ksow.pl/fileadmin/user_upload/malopolskie/pliki/O_systemach_jakosci_zywnosci_vademecum.pdf
5. http://www.produktyregionalne.pl/edc_media/List/Item-33/TinyFiles/Tabela-jt-www-listopad-2019.pdf
6. http://www.produktyregionalne.pl/edc_media/List/Item-36/TinyFiles/Produkty-ze-znakiem-chnp.pdf
7. http://www.produktyregionalne.pl/edc_media/List/Item-82/TinyFiles/Produkty-ze-znakiem-chog.pdf
8. http://www.produktyregionalne.pl/edc_media/List/Item-83/TinyFiles/Produkty-ze-znakiem-gts.pdf
9. <http://www.produktyregionalne.pl/jakosc.php?body=article&name=jednostki-certyfikujace&lang=pl>
10. <http://www.produktytradycyjne-dobrepraktyki.pl/informator/polskie-i-europejskie-systemy-jakosci-zywnosci>
11. <http://www.pzpbm.pl/node/152?language=pl>
12. <http://www.pzpbm.pl/QMP>
13. <https://piorin.gov.pl/integrowana-produkcja/>
14. <https://www.arimr.gov.pl/pomoc-unijna/prow-2014-2020.html>
15. <https://www.gov.pl/web/rolnictwo/jednostki-certyfikujace>
16. <https://www.polsus.pl/index.php/inicjatywy-i-projekty/system-jakosci-wieprzowiny-pqs-pork-quality-system>
17. <https://www.polsus.pl/index.php/pork-quality-system>

18. Krzyżanowski J. T. Krajowe systemy zapewnienia jakości żywności w wybranych krajach Unii Europejskiej Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

19. Problemy Rolnictwa Światowego tom 17 (XXXII), zeszyt 2, 2017, 136–143.

20. Michalczyk J. Systemy jakości żywności i inne formy wyróżnienia produktów wysokiej jakości w warunkach członkostwa Polski w Unii Europejskiej. International Business and Global Economy, University of Gdansk 2014, no. 33, pp. 113–124.

21. Podkarpacka Izba Produktu Regionalnego i Lokalnego <http://www.produktyregionalne.pl/jakosc.html>

22. Rozporządzenia EEC 1991/1992),

23. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1151/2012 z dnia 21 listopada 2012 r. w sprawie systemów jakości produktów rolnych i środków spożywczych. Dz. Urzęd. UE L 343 z 14.12.2012

24. Sikorska S. Systemy zapewniania jakości i bezpieczeństwa żywności. Podlaski Ośrodek Doradztwa Rolniczego w Szepietowie, 2017.

25. Sztejn J., Wiszniewska-Łaszczych A., Bednarko-Młynarczyk E., Liedtke K. Wspólnotowe i krajowe systemy wyróżniania jakości żywności. Medycyna. Weterynaryjna, 2014, 70 (11) 651-656.

FINANCIAL SUPPORT FOR FOOD MANUFACTURERS – EUROPEAN AND POLISH FOOD QUALITY SYSTEMS

Elżbieta Brągiel, Krośnie The Stanisław Pigoń State Higher Vocational School in Krosno (Poland). E-mail: elabragiel@interia.pl

Bogusław Ślusarczyk, Krośnie The Stanisław Pigoń State Higher Vocational School in Krosno (Poland). E-mail: boguslaw.slusarczyk@gmail.com

Bernadetta Bienia, Krośnie The Stanisław Pigoń State Higher Vocational School in Krosno (Poland). E-mail: elabragiel@interia.pl

Bartłomiej Bielawa, Krośnie The Stanisław Pigoń State Higher Vocational School in Krosno (Poland). E-mail: elabragiel@interia.pl

Karina Zywar, Krośnie The Stanisław Pigoń State Higher Vocational School in Krosno (Poland). E-mail: elabragiel@interia.pl

Patryk Szelc, Krośnie The Stanisław Pigoń State Higher Vocational School in Krosno (Poland). E-mail: elabragiel@interia.pl

DOI: 10.32342/2074-5354-2020-2-53-9

Key words: *Financial Assistance, Food Producers, Food Quality Systems, European Union, Poland.*

In the European Union and Poland, one of the priorities within the framework of the policy of quality and distinguishing food products is to preserve regional traditions and customs. This is realized through European and Polish food quality systems, which aim to protect specific agricultural products and food, including traditional, regional and ecological food. This protection is based on high quality, a recipe that adds authenticity to products, as well as unique and unchanging character. For several years, there has been a growing interest in the European Union and Poland in high quality products with appropriate markings.

The aim of the article was to present European and Polish food quality systems and to indicate the possibility of financial support for food manufacturers within the framework of these systems.

Participation of Polish food manufacturers in programs for the development and maintenance of the quality of manufactured products and their distinctions is crucial to exist and stay in the highly globalized and competitive market. The geographical location of our country, rich cultural heritage,

culinary tradition and an unpolluted natural environment are the advantages that undoubtedly contribute to the development of these systems. The purpose of supporting food quality systems is also evident by the involvement at the level of the Ministry of Agriculture and Rural Development and in activities of individual regions and entities applying for these quality certificates. It can be assumed (by observing the set requirements and reported needs of customers and available financial support options for food manufacturers) that the quantity of reported products within the framework of European and Polish quality systems will grow and be appreciated by customers and manufacturers.

Одержано 3.09.2020.

УДК 339.727.22(477)

DOI: 10.32342/2074-5354-2020-2-53-10

Т.С. ЧЕРКАШИНА,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії та економічної політики
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ НА ЕТАПІ ЧЕТВЕРТОЇ ПРОМИСЛОВОЇ РЕВОЛЮЦІЇ

Проаналізовано динаміку прямих іноземних інвестицій в економіку України впродовж 2010–2019 рр. і виявлено, що вона не була сталою та мала тенденцію до погіршення. Так, і обсяг прямих (чистих) іноземних інвестицій, і прямих іноземних інвестицій за накопичувальним (наростаючим) підсумком в економіку України зменшився більш ніж удвічі. Також встановлено, що регіональна і галузева структура розподілу прямих іноземних інвестицій є неефективною: здебільшого вони зосереджені у м. Києві, а також у Київській, Дніпропетровській, Одеській і Харківській областях; натомість регіональними аутсайдерами залучення прямих іноземних інвестицій залишаються Вінницька, Кіровоградська, Тернопільська, Чернівецька і Чернігівська області, де питома вага прямих іноземних інвестицій не перевищує 1%. Окрім цього, вказано, що за період 2010–2019 рр. суттєво підвищилася інвестиційна привабливість галузей фінансів, страхування і сфери послуг (на 30,64%, 28,5 та 15,9% відповідно); у той же час обсяг прямих іноземних інвестицій в українську промисловість у відносному значенні суттєво не змінився.

Також у статті досліджено динаміку прямих портфельних інвестицій в економіку України і зроблено висновок про те, що вона має тенденцію до покращання. Так, за період 2010–2019 рр. обсяг прямих портфельних інвестицій збільшився у 1,6 раза, що вказує на зацікавленість іноземних інвесторів у придбанні первинних і вторинних цінних паперів та формуванні інвестиційного портфеля українських підприємств без безпосередньої участі в роботі підприємства країни-реципієнта.

Запропоновано певні заходи, спрямовані на пошквалення інвестиційних процесів в Україні та орієнтацію залучених коштів на галузі з найбільшою доданою вартістю. До таких заходів автором віднесено: надання податкових преференцій іноземним інвесторам, які вкладають кошти у високотехнологічні сектори національної економіки України; посилення державно-приватного партнерства між українським урядом та іноземними інвесторами у сфері формування спільних інноваційних кластерів та інтелектуальних хабів; удосконалення нормативно-правової бази у сфері захисту корпоративних прав іноземних інвесторів з метою виходу більшої кількості українських компаній на світові фондові ринки.

Ключові слова: четверта промислова революція, «Індустрія 4.0», іноземні інвестиції, прямі іноземні інвестиції, портфельні інвестиції, країна-реципієнт, операції ІРО, боргові цінні папери, деривативи, «євробонди».

Проанализирована динамика прямых иностранных инвестиций в экономику Украины в течение 2010–2019 гг. и выявлено, что она не была устойчивой и имела тенденцию к ухудшению. Так, и объем прямых (чистых) иностранных инвестиций, и прямых иностранных инвестиций по накопительному (нарастающему) итогу в экономику Украины уменьшился более чем в 2 раза. Также установлено, что региональная и отраслевая структура распределения прямых иностранных инвестиций является неэффективной: в основном, они сосредоточены в г. Кие-

ве, а также в Киевской, Днепропетровской, Одесской и Харьковской областях; в то же время региональными аутсайдерами привлечения прямых иностранных инвестиций являются Винницкая, Кировоградская, Тернопольская, Черновицкая и Черниговская области, где удельный вес прямых иностранных инвестиций не превышает 1%. Кроме этого, указано, что за период 2010–2019 гг. существенно повысилась инвестиционная привлекательность отраслей финансов, страхования и сферы услуг (30,6%, 28,5 и 15,9% соответственно); в то же время объем прямых иностранных инвестиций в украинскую промышленность в относительном значении существенно не изменился.

Также в статье исследована динамика прямых портфельных инвестиций в экономику Украины и сделан вывод о том, что она имеет тенденцию к улучшению. Так, за период 2010–2019 гг. объем прямых портфельных инвестиций увеличился в 1,6 раза, что указывает на заинтересованность иностранных инвесторов в приобретении первичных и вторичных ценных бумаг и формировании инвестиционного портфеля украинских предприятий без непосредственного участия в работе предприятия страны-реципиента.

Предложены определенные мероприятия, направленные на оживление инвестиционных процессов в Украине и ориентацию привлеченных средств в отрасли с наибольшей добавленной стоимостью. К таким мероприятиям автором отнесены: предоставление налоговых преференций иностранным инвесторам, которые вкладывают средства в высокотехнологичные секторы национальной экономики Украины; усиление государственно-частного партнерства между украинским правительством и иностранными инвесторами в сфере формирования общих инновационных кластеров и интеллектуальных хабов; усовершенствование нормативно-правовой базы в сфере защиты корпоративных прав иностранных инвесторов с целью выхода большего количества украинских компаний на мировые фондовые рынки.

Ключевые слова: четвертая промышленная революция, «Индустрия 4.0», иностранные инвестиции, прямые иностранные инвестиции, портфельные инвестиции, страна-реципиент, операции IPO, долговые ценные бумаги, деривативы, «евробонды».

Постановка проблеми. Визначальною ознакою сучасного етапу розвитку світової цивілізації є розгортання четвертої промислової революції (або «Індустрія 4.0»), яка передбачає широке використання автоматизованих і цифрових технологій та дає можливість створювати спільні кіберфізичні комплекси у високотехнологічних секторах національного господарства. Ці зміни потребують структурної перебудови та фінансової підтримки капіталомістких галузей національної економіки (альтернативної та ядерної енергетики, адитивного виробництва, ІТ-індустрії, роботизованих систем, штучного інтелекту, регенеративної медицини, генної інженерії та ін.), що можливе за умови залучення не лише внутрішніх, а й зовнішніх інвестицій. Отже, питання, пов'язані з дослідженням стану і тенденцій іноземного інвестування національних економік на етапі розгортання четвертої промислової революції, стають все більш актуальними.

Аналіз досліджень і публікацій. Дослідженню тенденцій і ключових прі-

оритетів національної інвестиційної політики країн «Великої сімки» присвятили свої праці Дж. Беніто, Б. Бруно, І. Волгіна, Л. Грюнфільд, Дж. Джексон, С. Дінгра, М. Дріффельд, С. Естрін, М. Капоглоу, М. Кампос, С. Ланчерос, Дж. Оттавіано, О. Рей, Дж. ван Рінен, Т. Семпсон, М. Сіміонеску, Ч. Тіан, Я. Тюмурі, С. Ушанов та ін. Зокрема С. Ушанов [1] ґрунтовно дослідив географічну та галузеву структуру іноземних інвестицій в економіку США і з'ясував, що на етапі четвертої промислово-технологічної революції основними інвесторами економіки США є Велика Британія (18%), Японія (13%), Канада (11%) і Німеччина (10%). Щодо галузевої структури, то глобальні потоки прямих іноземних інвестицій здебільшого скеровуються в галузі обробної промисловості США, насамперед фармацевтику і медицину, що автор [1, с. 5–8] пояснює наявністю висококваліфікованої робочої сили, розгалуженістю структури науково-дослідних інституцій, а також дійовою системою захисту прав інтелектуальної

власності. У той же час Дж. ван Рінен, С. Семпсон, Дж. Оттавіано та С. Дігра [2] вивчають тенденції переливу капіталу до Великої Британії і прогнозують, що через Brexit (вихід Великої Британії зі складу ЄС) може суттєво зменшитися обсяг прямих іноземних інвестицій у стратегічні – в умовах четвертої промислової революції – для країни галузі: автомобільну промисловість, фінансовий сектор і сферу телекомунікацій. Для пом'якшення негативних наслідків Brexit та диверсифікації промислового експорту автори [2, с. 6–7] рекомендують британському уряду якомога швидше укладати нові угоди про зони вільної торгівлі з ЄС, США та Японією.

Динаміку глобальних фінансових потоків до «нових індустріальних країн» вивчають К. Вей, Д. Канак, І. Колобердянюк, П. Кондакова, В. Косьміна, С. Кохрейн, Т. Кріпс, А. Модхадуам, С. Мухереджі, І. Орлова, А. Парфіненко, П. Подлепіна, М. Редзуан, А. Фельдман, С. Яо. Зокрема С. Кохрейн і С. Мухереджі [3] відзначають, що на етапі розгортання четвертої промислової революції країни – члени АСЄАН (Бруней, В'єтнам, Індонезія, Камбоджа, Лаос, Малайзія, М'янма, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни) мають на меті зайняти провідні позиції у світовій економіці, тому активно залучають іноземні інвестиції у сферу інформаційних та промислових технологій. Натомість В. Косьміна у [4] не лише довела ефективність азійської моделі залучення іноземних інвестицій з метою збільшення промислового експорту та розвитку експортних промислових зон, а й дійшла висновку про те, що досвід чотирьох «азійських тигрів» (Південної Кореї, Гонконгу, Сінгапуру і Тайваню) у створенні особливих зон експортної обробки має бути використаний в сучасній економічній політиці України, де нові інвестиційні проекти, на жаль, здебільшого орієнтовані лише на внутрішній ринок.

Проблеми адаптації та активізації інвестиційних процесів у постсоціалістичних країнах Центральної та Східної Європи в умовах розгортання четвертої промислово-технологічної революції розглядаються в працях Дж. Вун, В. Джако-

бі, М. Діаконовітц, Н. Каваї, М. Керна, П. Корзіка, А. Маккалеба, Дж. Рігчера, Ю. Селюкова, А. Сзуновар, І. Урсу, Б. Чабагуль та ін. Так, А. Сзуновар і А. Маккалеб у [5] відзначають позитивну динаміку прямих іноземних інвестицій в країни Вишеградської групи (Польщу, Словаччину, Угорщину та Чехію) з країн Східної Азії, насамперед Китаю. На їхню думку, основними факторами, які забезпечують інвестиційну привабливість цього регіону, є не лише сприятливі макроекономічні умови (фінансова дисципліна, відкритість економіки, експортна орієнтація, кваліфікована робоча сила), а й належне інституційне середовище: наявність вільних економічних зон – у Польщі, можливості широкої приватизації – у Чехії, спрощена процедура отримання громадянства – в Угорщині [5, с. 205–210]. У той же час у Молдові, як відзначає І. Урсу у [6], через низьку прибутковість інвестиційних проєктів та несприятливе бізнес-середовище спостерігається нестійка тенденція зміни обсягу іноземних інвестицій, які є основою успішного економічного розвитку в умовах четвертої промислової революції. З метою залучення експортоорієнтованих інвестицій ТНК та диверсифікації структури молдовського експорту у бік новітніх високоприбуткових галузей, насамперед ІТ-індустрії, на думку автора [6, с. 78–84], необхідно спростити механізм венчурного фінансування та інвестування у сфері міжнародного лізингу. При цьому І. Урсу наголошує на доцільності залучення прямих іноземних інвестицій в економіку Молдови, оскільки портфельні інвестиції (вкладання коштів в акціонерний капітал) часто призводять до конвертації боргових зобов'язань у власність корпоративного бізнесу іноземних компаній. Тим часом П. Корзік [7] розробив алгоритм відбору цільових (пріоритетних) галузей економіки Білорусі для залучення прямих іноземних інвестицій, який враховує як внутрішню, так і зовнішню конкурентоспроможність галузі. Для визначення зовнішньої конкурентоспроможності галузі П. Корзік пропонує порівнювати показники продуктивності праці і доданої вар-

тості, створюваної на національних підприємствах, з аналогічними показниками на підприємствах країн, які є основними імпортерами білоруського експорту.

Проблеми залучення іноземних інвестицій в економіку України вивчають С. Білик, З. Верхоляк, Р. Джуччі, А. Задоя [8], Р. Кірхнер, Ю. Коваленко, О. Лендел, П. Мозіас, Т. Олешко, В. Сазанова, Н. Циганова, Л. Чернишова, І. Чуницька та багато інших відомих вчених. Однак питання, пов'язані з необхідністю активізації процесів залучення іноземних інвестицій в економіку країни як передумови успішного розвитку країни в умовах розгортання четвертої промислової революції та формування «Індустрії 4.0», і досі залишаються недостатньо вивченими.

Метою цього дослідження є вивчення стану та основних тенденцій іноземного інвестування економіки України й розробка на цій основі напрямів підвищення інвестиційної активності країни на етапі четвертої промислової революції.

Виклад основного матеріалу.

Іноземні інвестиції – це довгострокові вкладання грошових коштів нерезидентів країни в об'єкти інвестиційної інфраструктури (національну або іноземну валюту, рухоме й нерухоме майно, первинні цінні папери, деривативи, біржові та структуровані продукти, корпоративні права, результати інтелектуальної діяльності, інші цінності) з метою отримання прибутку або досягнення певного соціального ефекту. Основними видами іноземних інвестицій є прямі, портфельні та інші інвестиції. Прямими іноземними інвестиціями вважаються інвестиції, у яких питома вага капіталу нерезидента країни складає не менше 10% вартості статутного капіталу підприємства країни-реципієнта [7, с. 25]. Як правило, такі інвестиції спрямовуються на реплікацію виробничих потужностей або повне оновлення технологічної бази об'єктів інфраструктури країни-реципієнта. В Україні динаміка прямих іноземних інвестицій не є сталою, вона має хвилеподібний характер: обсяг прямих іноземних інвестицій суттєво зростає напередодні економічних

або політичних криз (2007 р., 2013 р.) і значно скорочується в період їх розгортання (2008–2009 рр., 2014 р.) (табл. 1) [8; 9]. Як наслідок, за період 2010–2019 рр. обсяг прямих (чистих) іноземних інвестицій в економіку України зменшився більш ніж удвічі: з 6,5 млрд дол. США (2010 р.) до 3,1 млрд дол. США (2019 р.). Зрозуміло, що стрімке падіння притоку прямих іноземних інвестицій в Україну (з 4,5 млрд дол. США до 0,4 млрд дол. США) у 2014 р. пов'язано як із загостренням зовнішньополітичної ситуації (анексією Криму, військовою агресією Росії на сході України), так і з нестабільною внутрішньою економічною ситуацією (стрімкою девальвацією національної валюти порівняно з американським доларом, яка впродовж 2014 р. знизилася майже втричі, пожвавленням інфляційних процесів, підвищенням рівня циклічного безробіття і, як результат, різким зниженням інвестиційної привабливості України). Додамо, що збільшення обсягу прямих іноземних інвестицій хоча б до показників 2010–2012 рр. (6,5–8,4 млрд дол. США) не вдалося досягти навіть у 2015–2019 рр. Відповідно і динаміка питомих ваги прямих іноземних інвестицій у ВВП також має нестійку, здебільшого негативну тенденцію (за період 2010–2019 рр. цей показник зменшився удвічі – з 4,8 до 2,4%), що свідчить про відсутність належної матеріально-технічної бази для форсування високотехнологічного експорту та руху країни по зростаючій економічній траєкторії на етапі четвертої промислової революції.

Схожою є і динаміка прямих іноземних інвестицій за накопичувальним (наростаючим) підсумком (табл. 2). Збільшення прямих іноземних інвестицій у 2010–2013 рр. (з 52,87 млрд дол. США у 2010 р. до 67,2 млрд дол. США у 2013 р.) змінилося деяким зменшенням у 2014–2016 рр. (50,22 млрд дол. США у 2014 р. і 45,9 млрд дол. США у 2016 р.), яке вдалося призупинити лише у 2018 р., коли обсяг прямих іноземних інвестицій за накопичувальним (наростаючим) підсумком досяг 45,1 млрд дол. США [3; 12].

Таблиця 1

Співвідношення між динамікою прямих іноземних інвестицій і темпами зростання ВВП в Україні

Показник	Рік									
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Обсяг прямих іноземних інвестицій, млрд дол. США	6,5	7,2	8,4	4,5	0,4	3,0	3,3	2,6	2,4	3,1
Обсяг номінального ВВП, млрд дол. США	136	163,2	175,8	183,3	133,5	91,03	93,4	112,2	130,8	153,8
Питома вага прямих іноземних інвестицій у ВВП, %	4,8	4,4	4,9	2,5	0,3	3,3	3,5	2,3	1,8	2,4

Складено автором на підставі [9].

Таблиця 2

Динаміка прямих іноземних інвестицій в економіку України (за накопичувальним підсумком)

Показник	Рік									
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Обсяг прямих іноземних інвестицій, млрд дол. США	52,9	59	62,3	67,2	50,22	47,2	45,9	43,9	45,1	6,27
Обсяг портфельних іноземних інвестицій, млрд дол. США	20,1	21,8	26,8	36	32	28,8	28,8	30,6	32,7	35,81
Обсяг інших іноземних інвестицій, млрд дол. США	79,8	91,4	98,7	99,9	132,8	110,6	87,7	84,2	88,0	89,82
Загальний обсяг іноземних інвестицій, млрд дол. США	152,8	172,2	187,8	203,1	215	186,6	162,4	158,7	165,8	131,9

Складено автором на підставі [9].

Серед країн, які є лідерами за обсягом прямих іноземних інвестицій в економіку України, переважає Кіпр, який є так званою офшорною зоною – тобто територією з дуже низькими ставками оподаткування. Так, обсяг прямих іноземних інвестицій, які надійшли в економіку України з Кіпру у 2017 р., становить майже 25% від їх загального обсягу (табл. 3). Окрім того, досить активно вкладають кошти в українську економіку голландські, німецькі та британські інвестори, хоча й ці процеси мають тенденцію до погіршення: за період 2014–2019 рр. обсяг пря-

мих іноземних інвестицій, які надійшли з Німеччини, зменшився на 12,9% (або на 0,26 млрд дол. США), а обсяг прямих іноземних інвестицій, які надійшли з Великої Британії, зменшився на 4,2% (або майже на 0,1 млрд дол. США) [3; 9].

Серйозну проблему для національної економіки України становлять не стільки недостатні обсяги іноземних інвестицій, які, на думку провідних вчених, мають становити не менше 25% ВВП країни (в Україні – не більше 5% ВВП) [11], скільки їх регіональна і галузева структура, яка є неефективною, не відповідає стратегіч-

Таблиця 3

Географічна структура прямих іноземних інвестицій в економіку України

Показник	Рік					
	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Обсяг прямих іноземних інвестицій з Кіпру, млрд дол. США	12,77	10,23	9,69	10,00	8,93	10,37
Обсяг прямих іноземних інвестицій з Нідерландів, млрд дол. США	6,99	6,18	5,9	6,29	6,4	8,3
Обсяг прямих іноземних інвестицій з Німеччини, млрд дол. США	2,1	1,6	1,58	1,79	1,68	1,84
Обсяг прямих іноземних інвестицій з Віргінських островів, млрд дол. США	1,99	1,72	1,68	1,6	1,36	1,34
Обсяг прямих іноземних інвестицій з Великої Британії, млрд дол. США	2,15	1,79	2,00	2,17	1,94	2,06

Складено автором на підставі [9].

ним пріоритетам розвитку країни в умовах четвертої промислової революції і має чітку тенденцію до погіршення (табл. 4). Аналіз даних табл. 4 чітко вказує на те, що за період 2010–2019 рр. для іноземних інвесторів стрімко зростає інвестиційна привабливість фінансово-кредитної системи України. Так, якщо у 2010 р. питома вага прямих іноземних інвестицій у галузі фінансів і страхування складала усього 1,56% (або 7,8 млрд дол. США), то у 2019 р. цей показник збільшився на 10,64% (або на 26,4 млрд дол. США) і становив 32,4 млрд дол. США. Відбулося і певне інвестиційне пожвавлення на ринку операцій з нерухомістю. Зокрема обсяг прямих іноземних інвестицій у цю сферу зріз

більше ніж удвічі (з 1,1 млрд дол. США у 2010 р. до 4,5 млрд дол. США у 2019 р.), що свідчить про підвищений інтерес іноземних інвесторів до сфери послуг (так званого третинного сектора), оскільки вона є найбільш розвинутою та прибутковою в Україні. Отже, незважаючи на суттєве скорочення загального обсягу прямих іноземних інвестицій в економіку України у 2013–2016 рр. (з 67,2 млрд дол. США у 2013 р. до 45,9 млрд дол. США у 2019 р.), їх концентрація у «третинному секторі» навіть підвищилася: на 20,2% – у сфері фінансів і страхування, на 6,7 – на ринку операцій з нерухомістю, на 1,5% – у галузях оптової та роздрібною торгівлі, ремонті автотранспорту.

Таблиця 4

Галузева структура прямих іноземних інвестицій в економіку України

Показник	2010 р.		2017 р.		2019 р.	
	млрд дол. США	%	млрд дол. США	%	млрд дол. США	%
Обсяг прямих іноземних інвестицій у сферу фінансів і страхування	1,56	7,8	10,6	34,6	12,2	34,2
Обсяг прямих іноземних інвестицій у промисловість	5,2	26,0	8,6	28,0	11,6	32,4
Обсяг прямих іноземних інвестицій в оптову та роздрібну торгівлю, ремонт автотранспорту	3,05	15,2	2,9	9,5	5,7	15,9
Обсяг прямих іноземних інвестицій в операції з нерухомістю	1,1	5,5	1,9	6,3	4,5	12,7
Обсяг прямих іноземних інвестицій в інші галузі	9,18	45,5	6,6	21,6	1,8	4,8

Складено автором на підставі [9].

Натомість обсяг прямих іноземних інвестицій в українську промисловість у відносному значенні суттєво не змінився: він збільшився усього на 6,4% (з 5,2% у 2010 р. до 11,6% у 2019 р.). Однак в абсолютному значенні це збільшення становить 6,4 млрд дол. США, що, хоча і є недостатнім, але вказує на позитивну динаміку вкладання коштів у реальні активи і дає Україні певні шанси на відновлення її економічного потенціалу на етапі четвертої промислової революції.

Негативним моментом продовжує залишатися й регіональна диспропорційність у сфері транскордонного співробітництва: основна частина прямих іноземних інвестицій в економіку України зосереджена у декількох областях і містах країни, а саме у м. Києві (понад 40%), Київській області (близько 8%), Дніпропетровській області (приблизно 6%), Одеській області (приблизно 4%) і Харківській області (близько 3,5%) (табл. 5). Ці області є більш заселеними та промислово розвинутими, а тому отримують додаткові економічні стимули і переваги: трансфер інформаційних і циф-

рових технологій; збільшення питомої ваги продукції з високою доданою вартістю; підвищення кваліфікації та рівня професійної підготовки інженерно-технічних кадрів; створення нових об'єктів інвестиційно-інноваційної інфраструктури (бізнес-інкубаторів, бізнес-акселераторів, індустріальних парків, технополісів, техноєкополісів, технологічних (або «катапультних») центрів); спрощення доступу регіональних компаній до міжнародних ринків капіталу та робочої сили; підвищення соціо-еколого-економічної відповідальності бізнесу. Натомість регіональними аутсайдерами залучення прямих іноземних інвестицій залишаються Вінницька, Волинська, Житомирська, Кіровоградська, Миколаївська, Рівненська, Сумська, Хмельницька, Тернопільська, Чернівецька і Чернігівська області, де питома вага прямих іноземних інвестицій не перевищує 1%, що свідчить про нерівномірність і неоптимальність регіонального економічного розвитку країни й зумовлює подальше відставання цих регіонів та створює загрозу їх перетворення на депресивні.

Таблиця 5

Регіональні лідери та аутсайдери залучення прямих іноземних інвестицій в Україні

Показник	Рік				
	2014	2015	2016	2018	2019
Регіональні лідери					
Обсяг прямих іноземних інвестицій у Дніпропетровську область, млрд дол. США	8,9	5,8	4,0	3,7	3,8
Обсяг прямих іноземних інвестицій у Київську область, млрд дол. США	1,95	1,75	1,59	1,59	1,65
Обсяг прямих іноземних інвестицій в Одеську область, млрд дол. США	1,67	1,42	1,32	1,2	1,28
Обсяг прямих іноземних інвестицій у Харківську область, млрд дол. США	2,13	1,67	1,52	0,64	0,87
Обсяг прямих іноземних інвестицій у м. Київ, млрд дол. США	25,83	17,89	15,37	16,3	19,34
Регіональні аутсайдери					
Обсяг прямих іноземних інвестицій у Вінницьку область, млрд дол. США	0,22	0,19	0,18	0,22	0,21
Обсяг прямих іноземних інвестицій у Кіровоградську область, млрд дол. США	0,07	0,05	0,06	0,07	0,06
Обсяг прямих іноземних інвестицій у Тернопільську область, млрд дол. США	0,06	0,05	0,05	0,05	0,05
Обсяг прямих іноземних інвестицій у Чернівецьку область, млрд дол. США	0,07	0,06	0,06	0,04	0,045
Обсяг прямих іноземних інвестицій у Чернігівську область, млрд дол. США	0,01	0,01	0,2	,2	0,19

Складено автором на підставі [9].

Щодо динаміки прямих портфельних інвестицій, тобто вкладання коштів у боргові цінні папери (первинні цінні папери (акції, облігації), деривативи (опціони, ф'ючерси, варанти, форварди, свопи, єврооблігації (так звані євробонди), біржові та структуровані продукти) та інструменти участі в капіталі (корпоративні права), то їх динаміка, хоча й не є сталою, однак має тенденцію до покращання. За період 2010–2019 рр. обсяг прямих портфельних інвестицій в економіку України збільшився у 1,6 раза (з 20,06 млрд дол. США у 2010 р. до 32,68 млрд дол. США у 2018 р.), що вказує на зацікавленість іноземних інвесторів у придбанні первинних і вторинних цінних паперів (акцій, облігацій, облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП), єврооблігацій (так званих євробондів), опціонів, варантів та ін.) та формуванні інвестиційного портфеля українських підприємств без безпосередньої участі в роботі підприємства країни-реципієнта. Зауважимо, що поступове збільшення операцій з «євробондами» на фондовому ринку України негативно впливає на економічне зростання країни та збільшує зовнішній державний борг країни, оскільки позичальником і гаран-

том своєчасного погашення цих фінансових зобов'язань є держава, а відсоткові ставки за їх погашенням є дуже високими (понад 7% на рік) [8, с. 85–89; 10].

Негативний вплив збільшення кількості операцій Національного банку України з «євробондами» та іншими ліквідними інструментами на фінансову систему країни підтверджує і аналіз структури іноземних портфельних інвестицій в економіку України (рис. 1).

З рис. 1 видно, що основною складовою портфельних іноземних інвестицій в економіку України, є боргові цінні папери, обсяг яких збільшився майже на 60% (з 17,3 млрд дол. США у 2010 р. до 27,5 млрд дол. США у 2018 р.), що свідчить про неефективне використання залучених коштів: замість оновлення технологічної бази промислових підприємств і впровадження інноваційних методів організації виробництва, що є основою успішного розвитку країни в умовах четвертої промислової революції, ці кошти спрямовуються на покриття дефіциту державного бюджету України та погашення попередніх фінансових запозичень. Саме тому залучені іноземні інвестиції не трансформуються в реальні фінансові інвестиції, а

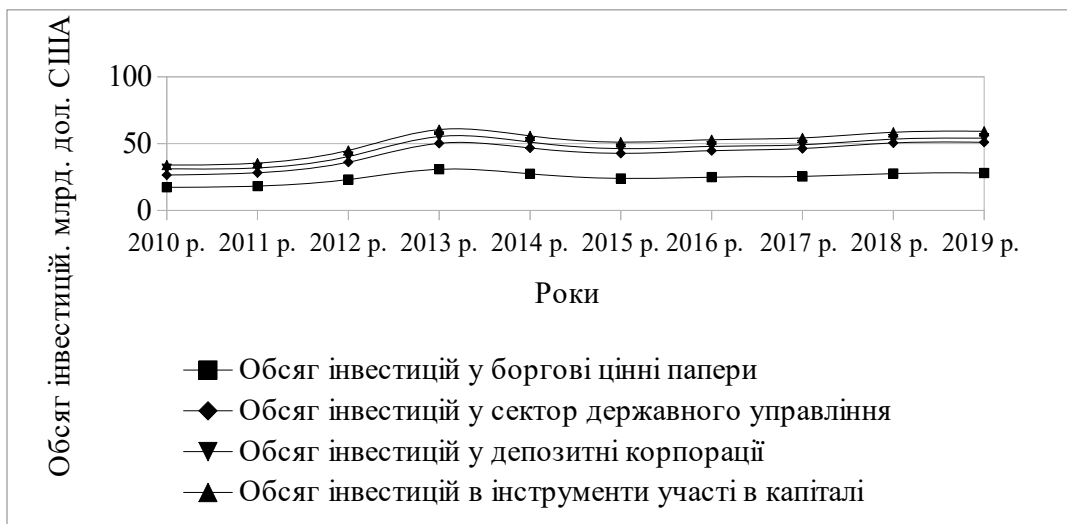


Рис. 1. Структура іноземних портфельних інвестицій в економіку України
Складено автором на підставі [9].

отже, й не чинять серйозного позитивного впливу ані на сукупний попит населення, ані на економічний розвиток країни в цілому [8, с. 83–86]. З іншого боку, значними є і обсяги іноземних портфельних інвестицій в економіку України в сектор державного управління: за період 2010–2019 рр. цей показник зріс більше ніж удвічі: з 9,2 млрд дол. США у 2010 р. до 22,9 млрд дол. США у 2019 р. Натомість іноземні портфельні інвестиції в депозитні корпорації (комерційні банки) зменшилися майже на 60% (з 4,7 млрд дол. США у 2010 р. до 2,8 млрд дол. США у 2019 р.), що вказує на зменшення резервів Національного банку України та звуження можливостей надання залучених коштів як кредити фізичним і юридичним особам.

Низька віддача від інвестицій, їх неефективний територіальний і галузевий розподіл призводять до того, що на етапі четвертої промислової революції за Україною закріплюється негативний імідж «пасивно-автономної» країни. Це потребує впровадження певних заходів, спрямованих на пошук інвестиційних процесів в Україні та орієнтацію залучених коштів на галузі з найбільшою доданою вартістю (альтернативну та ядерну енергетику, біотехнології, фармацевтику, наноелектроніку, інтелектуальну робототехніку, виробництво військової та аерокосмічної техніки).

Одним з першочергових заходів має стати вдосконалення податкового законодавства України, яке регулює фінансування інноваційної діяльності зарубіжними інвесторами. Нами з'ясовано, що впродовж 2010–2019 рр. питома вага інвестицій в інновації, які здійснювалися іноземними інвесторами, в Україні не перевищувала 1%. У цьому зв'язку ми вважаємо за потрібне впровадити певні податкові преференції (податкові пільги та / або податкові кредити) не тільки для внутрішніх, а й для зовнішніх (іноземних) інвесторів. У першу чергу, це стосується інноваційно активних підприємств з іноземним капіталом, які функціонують у високотехнологічних галузях (виробництво мікроелектроніки, наноелектроніки, 3D-

принтерів, систем штучного інтелекту, мікросхем та іншого програмного забезпечення) та виробляють продукцію з високою доданою вартістю. На нашу думку, основна ставка оподаткування прибутку таких підприємств має бути знижена до 12%. Це дасть змогу зменшити податкове навантаження на іноземних інвесторів та розширити їх можливості реалізовувати високотехнологічні стартапи на території України. Такі заходи сприятимуть прискоренню технологічної модернізації та структурній перебудові економіки України на засадах інноваційності та інвайроменалізму [8 с. 11].

З іншого боку, важливим є посилення державно-приватного партнерства між українським урядом та іноземними інвесторами у сфері формування інноваційно-виробничих кластерів. Мова йде про створення більш сприятливих умов для формування і розвитку спільних інноваційних кластерів та інтелектуальних хабів – інтеграційних об'єднань промислових підприємств і наукових установ, які охоплюють повний цикл виробництва нової продукції: від розробки до кінцевої реалізації. У ході дослідження нами встановлено, що на цей час Україна не лише відстає від більшості європейських країн за кількістю інноваційних кластерів (лише 60 кластерів), а й здебільшого орієнтована на їх формування у низькотехнологічних секторах національної економіки (металургії, неелектричному машинобудуванні, сільському господарстві, харчовій і текстильній промисловості). Проте вивчення міжнародного досвіду провідних країн світу (США, Великої Британії, Канади, Австралії, Німеччини, Франції, Швеції, Швейцарії, Ізраїлю та ін.) свідчить про те, що лише інтеграція промислових підприємств з об'єктами інноваційної інфраструктури спроможна забезпечити країні потужний економічний імпульс для руху по зростаючій траєкторії. Тим більше що в Україні є досить розвинутою мережа об'єктів інноваційної інфраструктури: бізнес-інкубатори (EastLabs, iHUB, GrowthUp, Startup Depot, WannaBiz, Voomy IT-пар,

Polytesco, «Кальміус», «Мегаполіс», «Бізнес-інкубатор Тернопільщини» та ін.), бізнес-акселератори (IZOLAB, IoT Hub «Інтернет речей», «Телеком Акселератор» та ін.), технологічні парки (Інститут монокристалів, Інститут електрозварювання ім. Є.О. Патона, Інститут фізики напівпровідників ім. В.Є. Лошкарьова), технокополіси («Київська політехніка», «П'ятихатки», «Соломоново» та ін.), сонячні парки (TIU Canada, Tokmak Solar Energy, «Павлівка», «Титглаш», «Терновиця», «Костогризове», «Добрівлянський 2 та ін.), дата-центри (United DC, Server.UA, Tet, Volia, Datasfera, Fornex, Mirohost, Hostlife, InfiumHost, «Парковий» та ін.), ІТ-кластери («Коломия», «Дніпро ІТ», «Kyiv IT-cluster», «Бітек», «Львівський ІТ-кластер», Харківський кластер інформаційних технологій та ін.). Ми стверджуємо про те, що завдяки синергетичному ефекту інтеграція між наукою та виробництвом не лише суттєво підвищить прибутковість багатьох галузей української промисловості, а й спростить доступ українських компаній до трансферу новітніх інформаційних технологій та розвитку співробітництва з глобальними інноваційними мережами [10].

Ще одним напрямом активізації інвестиційних процесів в Україні має стати вдосконалення нормативно-правової бази у сфері захисту корпоративних прав іноземних інвесторів з метою виходу більшої кількості українських компаній на світові фондові ринки. Мова йде про залучення іноземних інвестицій шляхом більш широкого використання українськими компаніями операцій IPO – первісного публічного розміщення акцій та їх подальшого лістингу (котирування) на світових фондових ринках. Це суттєво спростить торговельні операції з первинними цінними паперами і забезпечить позитивний імідж українських компаній, оскільки операції IPO сприймаються іноземними інвесторами як індикатор фінансових можливостей, масштабів і надійності фірми. Зрозуміло, що не всі компанії зможуть використовувати цей фінансовий інструмент, оскільки він передбачає такі

правила: прозора структура, розкриття інформації про всіх акціонерів, успішна кредитна історія, високі темпи зростання. Однак підприємства, які зможуть вийти на світовий фондовий ринок, отримують додаткові кошти для фінансування оборотного капіталу, проведення наукових досліджень, виконання соціальних програм, погашення поточної заборгованості. У цьому зв'язку певного оновлення потребує і інвестиційно-інноваційна інфраструктура. На нашу думку, необхідно сформувати правове підґрунтя для функціонування нових суб'єктів інвестиційного процесу – мережу андеррайтингових компаній, які займаються економічною оцінкою, інформаційним супроводом та підготовкою юридичних процедур до публічного розміщення акцій на світовому фондовому ринку.

Висновки. Проведене дослідження дозволяє зробити висновок про те, що, незважаючи на те, що Україна має потужний інвестиційний потенціал (вигідне географічне положення, сприятливий клімат, ємний внутрішній ринок, дешеву й водночас кваліфіковану робочу силу, розвинуту систему транспортних комунікацій, наявність спеціальних економічних зон), але внаслідок низки невіршених інституціональних проблем використовує його не повною мірою. Так, за період 2010–2019 рр. обсяг прямих (чистих) іноземних інвестицій в економіку України зменшився більше ніж удвічі: з 6,5 млрд дол. США (2010 р.) до 3,1 млрд дол. США (2019 р.). Негативним моментом продовжує залишатися й регіональна диспропорційність у сфері транскордонного співробітництва: основна частина прямих іноземних інвестицій в економіку України зосереджена у декількох областях і містах країни, а саме у м. Києві, Київській, Дніпропетровській, Одеській і Харківській областях. Ці області є більш заселеними та промислово розвинутими, а тому отримують додаткові економічні стимули і переваги. Натомість регіональними аутсайдерами залучення прямих іноземних інвестицій залишаються Вінницька, Кіровоградська, Тернопільська, Чернівецька і Чернігівська

області, де питома вага прямих іноземних інвестицій не перевищує 1%. Щодо динаміки прямих портфельних інвестицій, то вона, хоча й не є сталою, однак має тенденцію до покращання: за період 2010–2019 рр. обсяг прямих портфельних інвестицій в економіку України збільшився у 1,6 раза (з 20,06 млрд дол. США у 2010 р. до 32,68 млрд дол. США у 2018 р.), що вказує на зацікавленість іноземних інвесторів у придбанні первинних і вторинних цінних паперів та формуванні інвестиційного портфеля українських підприємств без посередньої участі в роботі підприємства країни-реципієнта. Така ситуація потребує розробки і впровадження певних заходів, спрямованих на пошук і залучення інвестиційних процесів у країні та орієнтацію залучених коштів на галузі з найбільшою доданою

вартістю. До таких заходів нами віднесено: надання податкових преференцій іноземним інвесторам, які вкладають кошти у високотехнологічні сектори національної економіки України; посилення державно-приватного партнерства між українським урядом та іноземними інвесторами у сфері формування спільних інноваційних кластерів та інтелектуальних хабів; удосконалення нормативно-правової бази у сфері захисту корпоративних прав іноземних інвесторів з метою виходу більшої кількості українських компаній на світові фондові ринки. Імплементация вказаних заходів сприятиме активізації інвестиційних процесів в Україні та підвищить ефективність виробничої кооперації вітчизняних підприємств у межах єдиної глобальної мережі формування доданої вартості.

Список використаної літератури

1. Ушанов С.А. Место США в глобальных потоках прямых иностранных инвестиций на современном этапе. *Науковедение*. 2017. Т. 9. № 1. С. 1–12.
2. Dhingra S., Ottaviano G., Sampson T. and Reenen J. van. The impact of Brexit on foreign investment in the UK. – London: Centre for Economic Performance London School of Economics and Political Science. 10 p.
3. Cochrane S., Mukherejee S. Foreign direct investments in Asia: Trends and prospects. *Moody's Analysis*. 2019. P. 12.
4. Косьміна В.В. Напрями експортної діяльності транснаціональних фірм в нових індустріальних країнах Азії. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2013. Вип. 117 (ч. II). С. 227–232.
5. Szunomar A., McCaleb A. Comparing Chinese, Japanese and South Korean FDI in Central and Eastern Europe: macroeconomic versus institutional factors. *China-Central and Eastern Europe cross-cultural dialogue: society, business, education in transition: collective monograph* / J. Wardega, A. Szunomar. A. McCaleb. Krakow: Jagiellonian University Press. 2016. P. 199–212.
6. National strategy for investment attraction and export promotion 2016–2020: Annex № 1 To the Decision of the Government of the Republic of Moldova № 511 of 25 April 2016. 108 p.
7. Корзик П.М. Привлечение прямых иностранных инвестиций как фактор конкурентоспособности экономики республики Беларусь : автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. эк. наук по специальности 08.00.14 – мировая экономика. Минск. 2017. 28 с.
8. Задоя А.О. Портфельні інвестиції в Україну: шанси чи загрози? *Академічний огляд*. 2019. № 2 (51). С. 81–90.
9. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 04.09.2020 р.).
10. Feldman A.C. Manning OBE M., Kanak D., Cripps T. Investing in ASEAN 2019–2020. Bangkok: Allurentis Limited, 2019. 83 p.

References

1. Ushanov, S.A. Mesto SShA v global'nyh potokah prjamyh inostrannyh investicij na sovremennom jetape [The place of the USA in global flows of foreign direct investment at the present stage]. Naukovedenie [Science of Science]. 2017, vol. 9, no. 1. pp. 1-12.
2. Dhingra, S., Ottaviano, G., Sampson, T. and Reenen, J. van. The impact of Brexit on foreign investment in the UK. London: Centre for Economic Performance London School of Economics and Political Science. 10 p.
3. Cochrane, S., Mukherejee, S. **Foreign direct investments in Asia: Trends and prospects.** Moody's Analysis, 2019, 12 p.
4. Kos'mina, V.V. Naprjami eksportnoї dijāl'nosti transnacional'nih firm v novih industrial'nih kraїnah Azii [Directions of export activity of multinational firms in the newly industrialized countries of Asia]. Aktual'ni problemi mizhnarodnih vidnosin [Current issues of international relations]. 2013, issue 117 (part 2nd), pp. 227-232.
5. Szunomar, A., McCaleb, A. Comparing Chinese, Japanese and South Korean FDI in Central and Eastern Europe: macroeconomic versus institutional factors. In: Wardega, J., Szunomar, A., McCaleb, A. **China-Central and Eastern Europe cross-cultural dialogue: society, business, education in transition: collective monograph.** Krakow: Jagiellonian University Press, 2016, pp. 199-212.
6. National strategy for investment attraction and export promotion 2016-2020: Annex No. 1 To the Decision of the Government of the Republic of Moldova No. 511 of 25 April 2016, 108 p.
7. Korzik, P.M. **Privlechenie prjamyh inostrannyh investicij kak faktor konkurentosposobnosti jekonomiki respubliki Belarus': avtoreferat dissertacii na soiskanie uchenoj stepeni kand. jek. nauk po special'nosti 08.00.14 - mirovaja jekonomika** [Attraction of direct foreign investments as a factor of competitiveness of economy of republic of Belarus: abstract of PhD diss. in econ.]. Minsk, 2017, 28 p.
8. Zadoja, A.O. Portfel'ni investicii v Ukrainu: shansi chi zagrozi? [Portfolio investments in Ukraine: chances or threats?]. Akademichnij ogljad [Academic review]. 2019, no. 2 (51), pp. 81-90.
9. State Statistics Service of Ukraine. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 04.09.2020).
10. Feldman, A.C., Manning OBE, M., Kanak, D., Cripps, T. **Investing in ASEAN 2019-2020.** Bangkok: Allurentis Limited, 2019, 83 p.

STATE AND TENDENCIES OF FOREIGN INVESTMENT IN UKRAINIAN ECONOMY AT THE STAGE OF FOURTH INDUSTRIAL REVOLUTION

Tetiana S. Cherkashyna, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Kharkiv (Ukraine).

E-mail: t.cherkashina@hotmail.com

DOI: 10.32342/2074-5354-2020-2-53-10

Key words: *fourth industrial revolution, "Industry 4.0", foreign investment, direct foreign investment, portfolio investment, recipient country, initial public offering (IPO), debt securities, derivatives, eurobonds.*

The dynamic of foreign investment in Ukraine during 2010-2019 has been analyzed and it has been revealed that it is not sustainable; furthermore, it tends to the decrease. In particular, the size of direct (net) foreign investment and the size of foreign direct investment by cumulative (increasing) total in Ukraine decreased by more than 2 times. It is also has been investigated that regional and

sectoral structure of foreign direct investment distribution is inefficient. Foreign investment is mostly concentrated in Kyiv (over 40%) and four regions: Kyiv region (approximately 8%), Dnipropetrovsk region (nearly 6%), Odessa region (more than 4%) and Kharkiv region (about 3,5%). These regions are very populated and developed industrially so they receive additional economic incentives and benefits: transfer of information and digital technologies; increase in the share of output with high added value; advanced training and level of professional training of engineering and technical personnel; creation of new objects of investment and innovation infrastructure (business incubators, business accelerators, industrial parks, technopolises, techno-ecopolises, technological (or “catapult”) centers; facilitating the access of regional companies to international capital and labor markets; increase in economic, social and environmental responsibility of business. At the same time, the share of foreign direct investment in the Vinnytsia, Kirovohrad, Ternopil, Chernivtsi and Chernihiv regions did not exceed 1% so they remain the regional outsiders in terms of attracting foreign direct investment. Besides, it states in the article that the investment attractiveness of financial, insurance and “tertiary” sectors for foreign investors significantly increased, but the size of foreign direct investment in Ukrainian industry did not change.

The dynamic of direct portfolio investment in Ukrainian economy also has been analyzed and it has been concluded that it tends to improve. Thus, the size of direct portfolio investment (investment in debt securities (primary securities (stocks, bonds), derivatives (options, futures, warrants, forwards, swaps, Eurobonds, exchange and structured products) and equity instruments (corporate rights) in Ukraine increased by 1,6 times. It indicates to the interest of foreign investors in the acquisition of primary and secondary securities and the formation of investment portfolio at the Ukrainian enterprises without direct participation of investors in the enterprise of recipient country.

Some recommendations on how to boost investment processes in Ukraine and re-distribute borrowed capital to the industries with the highest added value have been proposed. On the author’s view, such measures must include the following: granting tax preferences for foreign investors who invest in the high-tech sectors of Ukrainian economy; strengthening **public-private partnership between Ukrainian government and foreign investors** in the field of formation joint innovation clusters and intellectual hubs; improvement of the regulatory framework in the field of protection of corporate right of foreign investors in order to enter more Ukrainian companies to the world stock markets.

Одержано 2.09.2020.

Д Л Я Н О Т А Т О К